



مائیکرو کریڈیٹ

منہجی کمیونٹی



تحقیق و تحریر
محمد عامر

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

صرف آغاز

مائیکرو کریڈٹ ایک ایسا تصور ہے جس نے بینکاری کی روایتی صنعت میں انقلاب برپا کر دیا ہے اور مالیات تک رسائی کے بارے میں لوگوں کے سوچنے کے انداز کو بدل دیا ہے۔ مائیکرو کریڈٹ سے مراد افراد کو چھوٹے قرضے فراہم کرنے کی مشق ہے، خاص طور پر وہ لوگ جو غریب ہیں یا روایتی بینکنگ خدمات تک محدود رسائی رکھتے ہیں۔ مائیکرو کریڈٹ کے پیچھے خیال افراد کو فنانس تک رسائی فراہم کرنا ہے تاکہ وہ چھوٹے کاروبار شروع کر سکیں یا ترقی کر سکیں، اس طرح ان کی آمدنی اور معیار زندگی بہتر ہو سکے۔

مائیکرو کریڈٹ مینجمنٹ مائیکرو فنانس کا ایک اہم پہلو ہے، کیونکہ اس میں مائیکرو کریڈٹ پروگراموں کا انتظام اور اس بات کو یقینی بنانا شامل ہے کہ وہ موثر اور پائیدار ہوں۔ مائیکرو کریڈٹ مینجمنٹ پر لکھی گئی کتاب ایک جامع گائیڈ ہے جو مائیکرو کریڈٹ مینجمنٹ کے تصورات، اصولوں اور طریقوں کی وضاحت کرتی ہے۔ یہ مائیکرو کریڈٹ کے مختلف پہلوؤں کا احاطہ کرتی ہے، بشمول مائیکرو کریڈٹ کی تاریخ، اس کے ارتقاء، اور غربت کے خاتمے میں یہ جو کردار ادا کرتا ہے۔

کتاب کا آغاز مائیکرو کریڈٹ کی تعریف اور اس کے تصور اور تاریخ کی وضاحت سے ہوتا ہے۔ اس کے بعد یہ مائیکرو کریڈٹ مینجمنٹ کے اصولوں پر بات کرتا ہے، بشمول کیونٹی پر مبنی قرضے کی اہمیت، مالی استحکام، اور کلائنٹ کو بااختیار بنانا۔ اس کتاب میں مائیکرو کریڈٹ اداروں کو درپیش مختلف چیلنجوں کا بھی احاطہ کیا گیا ہے، بشمول قرض کے نادمندگان، زائد مقروض، اور رسک مینجمنٹ کے بہتر طریقوں کی ضرورت۔

مائیکرو کریڈٹ مینجمنٹ کے اہم پہلوؤں میں سے ایک مائیکرو کریڈٹ پروگراموں کا ڈیزائن اور نفاذ ہے۔ کتاب میں بتایا گیا ہے کہ کس طرح مائیکرو کریڈٹ پروگرام مختلف کمیونٹیز بشمول دیہی اور شہری علاقوں کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے ڈیزائن کیے جاسکتے ہیں، اور انہیں کس طرح مختلف کلائنٹ طبقات، جیسے کہ خواتین اور بزرگ افراد کی مخصوص ضروریات کو پورا کرنے کے لیے تیار کیا جاسکتا ہے۔ اس کتاب میں مائیکرو کریڈٹ مینجمنٹ میں استعمال ہونے والی مختلف تکنیکوں کا بھی احاطہ کیا گیا ہے، بشمول گروپ قرضے، انفرادی قرضے، اور کیونٹی کی بنیاد پر قرض دینا۔

مائیکرو کریڈٹ مینجمنٹ کا ایک اور اہم پہلو اثر اور کامیابی کی پیمائش ہے۔ کتاب میں بتایا گیا ہے کہ مائیکرو کریڈٹ پروگراموں کے اثرات کی پیمائش اور ان کی تاثیر کا اندازہ کیسے لگایا جائے۔ اس میں مائیکرو کریڈٹ پروگراموں کا جائزہ لینے کے مختلف طریقوں کا احاطہ کیا گیا ہے، بشمول مالیاتی کارکردگی کے میٹرکس، سماجی کارکردگی کے میٹرکس، اور اثرات کی جانچ۔

اس کتاب میں ڈیجیٹل مالیاتی خدمات اور موبائل بینکنگ کے استعمال سمیت مائیکرو کریڈٹ مینجمنٹ میں ٹیکنالوجی کے کردار کا بھی احاطہ کیا گیا ہے۔ ٹیکنالوجی کے استعمال نے مائیکرو فنانس انڈسٹری میں انقلاب برپا کر دیا ہے، اداروں کو مزید کلائنٹس تک پہنچنے، کارکردگی کو بہتر بنانے اور بہتر خدمات فراہم کرنے کے قابل بنایا ہے۔ کتاب بتاتی ہے کہ فنانس تک رسائی بڑھانے، رسک مینجمنٹ کے طریقوں کو بہتر بنانے اور مالی شمولیت کو فروغ دینے کے لیے ٹیکنالوجی کا استعمال کیسے کیا جاسکتا ہے۔

آخر میں، مائیکرو کریڈٹ مینجمنٹ پر لکھی گئی کتاب مائیکرو فنانس انڈسٹری میں دلچسپی رکھنے والے ہر فرد کے لیے ایک ضروری وسیلہ ہے۔ یہ مائیکرو کریڈٹ مینجمنٹ کے تصورات، اصولوں اور طریقوں کا ایک جامع جائزہ فراہم کرتی ہے اور مائیکرو فنانس کے تمام اہم پہلوؤں کا احاطہ کرتی ہے، بشمول قرض کا ڈیزائن اور نفاذ، رسک مینجمنٹ، اثر کی پیمائش، اور ٹیکنالوجی کا کردار۔ چاہے آپ اکیڈمک ہوں، پریکٹیشنر ہوں، یا محض کوئی عام شخص جو اس موضوع میں دلچسپی رکھتے ہو، یہ کتاب ایک انمول وسیلہ ہے جو مائیکرو فنانس کے بارے میں آپ کی سمجھ کو گہرا کرے گی اور مائیکرو فنانس انڈسٹری میں اپنی شمولیت کے بارے میں باخبر فیصلے کرنے میں آپ کی مدد کرے گی۔

فہرست مضامین

- 3 1 گروپ قرضہ جات اور اس کے چیلنجز
- 5 2 نفرادی قرضہ جات اور اس کے چیلنجز
- 7 3 لون سائیکل
- 8 4 کریڈٹ پروموشن اور قرض کی درخواست
- 10 5 سائٹ کا دورہ اور انٹرویوز
- 11 6 کردار کی جانچ
- 12 7 کاروبار کی جانچ
- 13 8 مالیاتی تجزیہ
- 24 9 کریڈٹ کی شرائط
- 30 10 کریڈٹ کمیٹی
- 32 11 نگرانی
- 34 12 delincency منشیجمنٹ

1 گروپ قرضہ جات اور اس کے چیلنجز

قرضہ جات کے طریقہ کار

مائیکروفنانس میں قرض دینے کے دو بنیادی طریقے ہیں: انفرادی طریقہ اپروچ اور گروپ اپروچ۔

گروپ قرضے کی کلیدی خصوصیات اور کامیابی کے عوامل

گروپ اپروچ میں MFI انفرادی کلائنٹس کے ساتھ نہیں بلکہ کلائنٹس کے ایک گروپ کے ساتھ بات چیت کرتا ہے۔ عام طور پر فی گروپ پانچ سے 20 افراد پر مشتمل ہوتا ہے۔ گروپ کچھ شرائط کے تحت قرضوں کے لیے اہل ہوتے ہیں کہ وہ گروپ کے اراکین کے "اچھے کردار" یا ساکھ کی اہلیت کو ثابت کریں اور قرضہ لینے والے ممبران کی گروپ مینگلز میں باقاعدگی سے شرکت اور بچت کا مثبت ٹریک ریکارڈ ہونا چاہئے۔

پہلے گروپ اپروچ میں "سب سے پہلے بچت" کے اصول کو لازمی قرار دیا جاتا تھا (یہ اپروچ مائیکروفنانس کے بہت زیادہ کمرشل ہونے کی وجہ سے تقریباً ختم ہو چکی ہے)۔ اس کا مطلب ہے کہ گروپوں کو ایک مخصوص مدت کے لیے بچت کرنی چاہیے اس سے پہلے کہ وہ MFI سے قرض حاصل کر سکیں۔

گروپ قرضے کے نظام میں، MFI یا تو تمام انفرادی گروپ کے اراکین کو ایک ہی وقت میں قرض دیتا ہے، یا پھر پورے گروپ کو جو اس رقم کو اپنے اراکین کے درمیان اپنی مرضی کے مطابق تقسیم کرتا ہے۔ کو لیٹرل کی عام طور پر ضرورت نہیں ہوتی ہے۔ اس کے بجائے، گروپ کے اراکین ایک دوسرے کے قرضوں کی ضمانت دیتے ہیں۔ قرض کا سائز عام طور پر پہلے سے طے شدہ معیار پر سائیکل بہ سائیکل (گریجویٹ) تک بڑھتا ہے جبکہ کریڈٹ کا دورانیہ عام طور پر چھ ماہ تک ہوتا ہے۔

گریجویٹ

"قرض دینے کا ایک تصور جو قرض لینے والوں کو نجلی حد کے ساتھ پچھلے قرض کی ادائیگی کے بعد زیادہ حد کے ساتھ نئے قرض دیتا ہے۔ اس طرح، قرض لینے والے سائیکل در سائیکل بڑے قرضے حاصل کر سکتے ہیں"

گروپ صرف اس وقت اگلے قرض کے لیے اہل ہوتے ہیں جب پچھلے قرضوں کی ادائیگی کر دی گئی ہو۔ لہذا، گروپ کے اراکین کم و بیش ایک دوسرے کے قرضوں کی "ضمانت" دیتے ہیں (مشترکہ ذمہ داری)۔

مشترکہ ذمہ داری

"مشترکہ ذمہ داری گروپ قرضے میں ایک مشترکہ اصول ہے۔ گروپ لون کی داپہی کی ذمہ داری گروپ کے تمام ممبران پر عائد ہوتی ہے، یعنی گروپ ممبران ایک دوسرے کے قرضوں کی گارنٹی دیتے ہیں اور اگر گروپ کا ایک ممبر قرض کو ڈیفالٹ کرتا ہے تو پورے گروپ کو مجرم سمجھا جاتا ہے"

گروپ اپروچ یکساں گروپوں کے ساتھ بہترین کام کرتا ہے، جہاں ممبران ایک ہی سماجی طبقے سے تعلق رکھتے ہیں، ان کی آمدنی کی سطح ایک جیسی ہوتی ہے اور ہر ایک کو اچھی طرح جانتے ہیں۔ گروپ ممبران کے درمیان اعتماد، اپنی مدد آپ اور بااختیار ہونے کے پہلو کامیابی کے کلیدی عوامل ہیں۔ اس قربت کے ذریعے گروپوں کو بہت کم معلومات، نگرانی، یا قرض ادائیگی کے مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ہر کوئی رکن دوسرے گروپ اراکین کے بارے میں تقریباً سب کچھ جانتا ہے۔ تاہم قرض دہندگان کو سنگین مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے اگر گروپ جان بوجھ کر یا بغیر ارادی طور پر ڈیفالٹ کر جائے (جیسا کہ 2010 میں بھارتی ریاست آندھرا پردیش میں مائیکروفنانس بحران کے دوران دیکھا گیا تھا)۔ گروپ قرضے میں واحد تحفظ ہم مرتبہ ممبران کا ایک دوسرے پر دباؤ ہوتا ہے اگر یہ ٹوٹ جائے تو قرض دہندہ کو قرض وصولی مشکل ہو جاتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ قرض دہندگان مناسب گروپ کی تشکیل اور گروپ ڈسپلن پر بہت زیادہ زور دیتے ہیں۔

این جی اوز یا ایم ایف آئی عام طور پر گروپ بنانے کو ترجیح دیتے ہیں، مثال کے طور پر، غریب لوگوں کے یکساں سماجی گروپ بنانے کے لیے غربت کی درجہ بندی کی جاتی ہے۔ گروپ کی تشکیل گروپ قرضے میں ایک اہم انتظامی پہلو ہے

گروپ سیلف آرگنائزیشن اہم ہوتی ہے۔ گروپ کو ایک صدر اور ایک منیجر کا انتخاب کیا جاتا ہے جو گروپ کے انتظامی و مالی معاملات کے ذمہ دار ہوتے ہیں۔ بچت اور کریڈٹ سے متعلق تمام فیصلے گروپ ممبران کو مشترکہ طور پر لینے جاتے ہیں۔ گروپ کو باقاعدگی سے میٹنگ کرنا پڑتی ہے۔ اپنی مینگلز میں وہ قرض کے علاوہ دیگر مسائل پر بھی بات کر سکتے ہیں، جیسے۔ زراعت یا صحت سے متعلق۔ گروپوں کو بچت کو متحرک کرنے اور اندرونی قرض دینے کے ساتھ شروع کرنا چاہئے (یعنی گروپ کی بچت کا استعمال گروپ کے ممبروں کو چھوٹے قرض دینے کے لئے کیا جاتا ہے)۔ ہر گروپ میں لون سائیکل مکمل ہونے کے بعد نئے ممبران شامل کئے جاسکتے ہیں

گروپ بیڈ مائیکروفنانس میں گروپ کے ممبران مکمل طور پر یا کم از کم جزوی طور پر کریڈٹ رسک تجزیہ کرتے ہیں۔ تجزیہ زیادہ تر غیر رسمی (کسی کاغذی کارروائی بغیر ہوتا ہے) اور کردار پر مبنی ہوتا ہے۔ بہت بنیادی مالیاتی تجزیہ ایک "ایڈ ٹیسٹ" کی شکل میں شامل کیا جاسکتا ہے (گھر کے ہفتہ وار خالص نقد بہاؤ کا 50% قرض کی ادائیگی کی زیادہ سے زیادہ صلاحیت ہے)۔

زیادہ تر گروپ قرض دینے کے طریقے میں قرض دہندہ کی ذمہ داریاں خود گروپوں کے حوالے کر دی جاتی ہیں، اس طرح بیرونی قرض دہندہ کی طرف سے اٹھائے جانے والے انتظامی اخراجات میں کمی آتی ہے۔ وہ بیرونی قرضے لیتے ہیں اور ہر گروپ کے اپنے بچت کے تناسب ساتھ ممبران کو قرض کی رقم تجویز کرتے ہیں۔ بیرونی قرض دہندہ گروپ کے قرض کی ادائیگی کی نگرانی کرتا ہے۔ بیرونی قرض دہندگان عام طور پر گروپ کے غیر رسمی قرض کے فیصلوں پر بھروسہ کر سکتے ہیں کیونکہ ان کا باہمی دباؤ گروپ کے اراکین کے لیے اپنے قرضوں کی ادائیگی کے لیے ایک اہم ترغیب ہے۔ اس لیے، گروپ کے اراکین کے لیے ایک دوسرے کو قرض کی ادائیگی میں مدد کرنا کافی عام ہے۔

گروپ قرضے کی کامیابی کا انحصار گروپ کی "صحت" پر ہے۔ گروپ شروع سے ہی غیر فعال ہو سکتے ہیں اگر غلط لوگوں کو بیرونی حامیوں کی طرف سے گروپوں میں شامل کر لیا جائے یا کچھ لوگ قرض ڈیفالٹ کرنے کے خفیہ ارادے سے گروپ میں شامل ہو جائیں۔ گروپس وقت کے ساتھ ساتھ بھی غیر فعال ہو سکتے ہیں جب "اچھے" اراکین گروپ چھوڑ جائیں

گروپ قرضہ کی

غریب گروپوں کو قرض تک رسائی دینے میں گروپ قرضہ بہت کامیاب رہا ہے تاہم، چیلنج بھی ہیں، مثال کے طور پر:

- قرض کی نرم شرائط
- گروپوں میں زیادہ سماجی دباؤ قرض نادہندگان کے لیے سنگین نتائج کا باعث بن سکتا ہے، جیسے ادائیگی کے کئے انہیں ساہوکاروں سے قرض لینے پر مجبور کرنا
- مالی حالات اور سرمایہ کاری کے منصوبوں کو ممکنہ ساتھیوں کے سامنے ظاہر کرنے سے رازداری کا نقصان
- گروپ میٹنگز کی پابندی
- گروپ اراکین کا اخلاقی ہچکچاہٹ کے باعث گروپ میں کچھ ذاتی معلومات کو چھپا لینا
- کریڈٹ کی مانگ وقت کے ساتھ بدل سکتی ہے، جس سے گروپ کے ممبران جو صرف چھوٹے قرضے لیتے ہیں اپنے ساتھیوں کے بڑے قرضوں کے ذمہ دار ہونے پر مجبور ہو جاتے ہیں۔
- گروپ کو قرض دینے کی تکنیک اس وقت اپنی کچھ طاقت کھو دیتی ہے جب کمزور سماجی تعلقات کے ساتھ نئے قرض دہندگان گروپ میں داخل ہوتے ہیں۔
- کم سماجی روابط رکھنے والے لوگ کسی گروپ میں شامل ہونے میں ہچکچاتے ہیں (یا انہیں گروپ میں شامل کرنا پسند نہیں کیا جاتا)

گروپ قرضے کے فوائد اور نقصانات مائیکرو کرڈٹ کے نقطہ نظر سے متوازن نظر آتے ہیں تاہم، مائیکرو فنانس کلائنٹس اکثر گروپ اپروچ کو بہت مشکل سمجھتے ہیں۔ لہذا، بہت سے MFIs/MFBs انفرادی طور پر قرض دینے کے طریقہ کار کو اب زیادہ ترجیح دے رہے ہیں یا کچھ دونوں طریقوں کی پیشکش کرتے ہیں۔

"گروپ قرض دینے کے طریقے پر عام طور پر MFI کو زیادہ لاگت برداشت کرنا پڑتی ہے - مائیکرو کریڈٹ کلائنٹس اکثر انفرادی نقطہ نظر کو ترجیح دیتے ہیں جب انہیں انتخاب دیا جاتا ہے"



2. انفرادی قرضہ جات اور اس کے چیلنجز

انفرادی قرضہ جات کی کلیدی

مخصوصیتیں قرض دینے کا انفرادی طریقہ روایتی بینکنگ جیسا ہے۔ MFBS/MFI براہ راست انفرادی کلائنٹ کے ساتھ بات چیت کرتے ہیں۔ تجربہ بتاتا ہے کہ قرض دینے کا انفرادی طریقہ غریب گھرانوں کے لیے زیادہ پرکشش ہے کیونکہ انہیں مصنوعات کی وسیع اقسام، زیادہ لچک ملتی ہے اور اس لیے کہ انہیں مشترکہ ذمہ داری پر انحصار بھی نہیں کرنا پڑتا ہے۔

قرض دینے کے انفرادی نقطہ نظر میں، پروڈکٹ اور قرض پر ایس کا ڈیزائن بہت اہم ہے: پروڈکٹس کو سادہ ہونا چاہیے، ادارہ یا بینک کی مداخلت کم سے کم ہونی چاہئے؛ ڈی سنٹرلائزڈ ڈھانچہ فوری اور کم لاگت والے قرض پروسیجر کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ قرض کا فیصلہ کردار کی جانچ اور نقد بہاؤ (cashflow) کے تجزیہ پر مبنی ہونا چاہئے۔ کولیٹرل کا استعمال قرض کو مکمل طور پر محفوظ کرنے کے بجائے کریڈٹ کلائنٹ پر دباؤ ڈالنے کے لیے کیا جاتا ہے۔ انتظامی اخراجات کو کم رکھا جانا چاہیے اور ایچے کلائنٹس کو لون کے سائز میں اضافے یا قرض کی بہتر شرائط (گریجویٹ) کے ذریعے تعلق برقرار رکھنے مددگار ہوتی ہے

انفرادی قرض دینے کے چیلنجز

انفرادی قرض دینے کے طریقہ کار کا خاص چیلنج خطرات اور اخراجات کے انتظام کے درمیان توازن ہے۔ MFI ہر کلائنٹ کو ذاتی طور پر نہیں جان سکتا اور اس لیے اسے کلائنٹ کی اسکریننگ اور نگرانی پر کافی وقت (اور اس طرح پیسہ) خرچ کرنا پڑتا ہے۔ چونکہ قرض کے سائز سے قطع نظر انتظامی لاگت فی قرض ایک ہی رہتی ہے، اس لیے بہت چھوٹے قرضے MFI کے لیے قدرے بڑے قرضوں کے مقابلے میں نسبتاً زیادہ منگے ہوتے ہیں۔ لہذا، منافع پر مبنی MFIs انفرادی قرض دینے کے طریقہ کار کو استعمال کرتے ہوئے عام طور پر غریب ترین لوگوں تک نہیں پہنچ پاتے ہیں۔

لین دین اور انتظامی اخراجات

"مائیکرو فنانس میں لین دین کے اخراجات کی دو قسمیں ہیں: انتظامی اخراجات جو Microcredit Provider کو ادا کرنا پڑتے ہیں اور لین دین کے اخراجات کلائنٹ ادا کرتا ہے۔ انتظامی اخراجات میں بڑے انتظامی اخراجات قرض افران کی تحواہیں اور سفری اخراجات ہیں۔ لین دین کے اخراجات میں قرض کی درخواست کے لیے دستاویزات، وغیرہ کے اخراجات شامل ہیں۔ ایک گاہک کے نقطہ نظر سے قرض کی لاگت نہ صرف وہ سود اور فیس ہے جو اسے ادا کرنی پڑتی ہے، بلکہ دیگر تمام لین دین کے اخراجات بھی ہوتے ہیں جو اسے پورا کرنے ہوتے ہیں"

انتظامی اخراجات کے علاوہ اور بھی خطرات ہیں جنہیں کسی دوسرے تجارتی بینک کی طرح Microcredit Provider کو مد نظر رکھنا پڑتا ہے۔ تمام مالیاتی معاہدے انتہائی غیر یقینی صورتحال سے مشروط ہوتے ہیں کیونکہ وہ آج کے کیش فلو پر مبنی ہوتے ہیں جبکہ مستقبل کا متوقع کیش فلو مختلف بھی ہو سکتا ہے۔

کریڈٹ رسک غیر یقینی صورتحال کا براہ راست نتیجہ ہوتا ہے کہ آیا مستقبل میں نقدی کا بہاؤ موجودہ کیش فلو سے کتنا مختلف ہوتا ہے۔ قرض دہندہ کو اعتماد کی بنا پر قرض واپسی کی تاریخ دی جاتی ہے، اور غلط شخص پر بھروسہ کرنے کے انتظامی رسک کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

کریڈٹ رسک

"کریڈٹ رسک کی تعریف اس امکان کے طور پر کی جاتی ہے کہ قرض لینے والا یا فریق معاہدہ ڈیفالٹ کر سکتا ہے، یعنی اپنی معاہدہ کی ذمہ داریوں کو پورا کرنے میں ناکام ہو سکتا ہے"

چونکہ زیادہ تر Microfinance Providers کا لون پورٹ فولیو کل اثاثوں کے 80% سے زیادہ کی نمائندگی کرتا ہے اس لیے کسی بھی MFB/MFI کی ناکامی کی بنیادی وجہ کریڈٹ رسک ہے۔ گاہک قرض کے معاہدے میں درج شرائط کے مطابق اپنے قرضے واپس کیوں نہیں کرتے؟ دو امکانات ہیں: وہ یا تو قابل نہیں ہیں یا جان بوجھ کر کرنا نہیں چاہتے۔

جان بوجھ کر ڈیفالٹر بمقابلہ غیر ارادی ڈیفالٹر

"غیر ارادی ڈیفالٹر کا مطلب ہے کہ کلائنٹ قرض کی ادائیگی کے لیے تیار ہے لیکن اس کے قابل نہیں ہے۔ جان بوجھ کر ڈیفالٹر کا مطلب ہے کہ کلائنٹ قابل ہے لیکن قرض ادا کرنے کے لیے تیار نہیں ہے"

کریڈٹ رسک کا کیا سبب ہے؟

دستیاب معلومات قرض لینے والے اور قرض دہندہ کے درمیان قرض کے لین دین میں مختلف ہوتی ہیں۔ قرض لینے والا اندرونی طور پر اپنے کریڈٹ کے استعمال اور رسک پر وقائل کے بارے میں زیادہ جانتا ہے۔ قرض دہندہ بطور بیرونی فریق قرض لینے والے کے بارے میں زیادہ سے زیادہ درست معلومات جمع کرنے کی کوشش کرتا ہے لیکن کلائنٹ کی پوری طرح جانچ یعنی معاشی اور رویے کے خطرے کی صحیح پیش گوئی قرض دہندہ کے لیے بنیادی چیلنج ہے۔

قرض لینے والے کو معلوم ہوتا ہے کہ قرض دہندہ اس کے بارے میں سب کچھ نہیں جانتا۔ معلومات کا یہ فرق ایک اخلاقی خطرہ پیدا کرتا ہے۔ یہ مسئلہ خاص طور پر اس وقت سنگین ہو جاتا ہے جب قرض کی ادائیگی کے وقت قرض لینے والا کسی بھی وجہ سے، وقت پر یا معاہدوں کے مطابق قرض کی ادائیگی نہ کرنے کا فیصلہ کرتا ہے۔ تاہم یہ اخلاقی خطرہ قرض کے معاہدے شروع ہونے سے پہلے بھی موجود ہوتا ہے اگر قرض لینے والا اپنی کریڈٹ کی صلاحیت کے تعین سے متعلق اہم معلومات کو جان بوجھ کر چھپاتا ہے یا غلط بیان کرتا ہے۔ (نوٹ: قرض اخلاقی خطرہ قرض دہندہ کی طرف سے بھی موجود ہوتا ہے جب وہ اپنے فائدے کے لیے اور قرض لینے والے کو غلط یا ناکافی معلومات دے کر کریڈٹ تعلقات میں ہیرا پھیری کرتا ہے۔)

قرض کے معاہدوں کے دوران مناسب ترقیات دے کر کریڈٹ رسک کے اس خطرے اس نمٹا جاسکتا ہے جو قرض لینے والوں کو قرض کے معاہدے کی تعمیل کرنے پر قائل کر سکتی ہیں۔ ترقیات مثبت ہو سکتی ہیں (مثلاً بہتر کریڈٹ ریٹنگ) یا منفی (مثلاً جرمانے کی ادائیگی)۔

معلومات اور ترغیب کے علاوہ قرض دہندگان گمرانی کے ایک مضبوط نظام کو نافذ کر سکتا ہے جو قرض لینے والوں کے اقدامات کی قریب سے پیروی کرتا ہے تاہم قرض دہندہ کی طرف سے قرض لینے والے کی مکمل گمرانی ناممکن یا بہت مہنگی ہوتی ہے خاص طور پر قرض کے استعمال کا تعین کرنا مشکل ہے۔ قرض کے فنڈز اصل مقصد قرض پر استعمال کے علاوہ دوسرے کسی مقصد پر بھی صرف ہو سکتے ہیں

اگر قرض لینے والا مالی لحاظ سے قابل ہے لیکن واضح طور پر قرض کی ادائیگی کے لیے تیار نہیں ہے تو قرض دہندہ کو قرض وصولی کے مسئلے کا سامنا پڑتا ہے۔ کمزور مالیاتی قانین کی وجہ سے قانونی کارروائی مشکل، وقت طلب، اور چھوٹے قرضوں کو مد نظر رکھتے ہوئے مہنگی ہوتی ہے۔ قانونی کارروائی کے امکانات اس صورت میں بہتر ہوتے ہیں جب قرض قابل ضمانت ہو تاہم ٹھوس ضمانت کے باوجود کافی رکاوٹیں پیش آ سکتی ہیں

انفرادی مائیکرو قرضہ ان MFIs کے لیے ایک اچھا اسپرنگ بورڈ ہے جو چھوٹے انٹرپرائز کے لئے فنانس کا آغاز کرنا چاہتے ہیں یہ فناننگ یا تو کاروبار میں اضافے کے لئے یا ایسے کلائنٹس کو ری فناننگ جاری رکھنے کے لئے ہونی چاہتے جن کے کاروبار مائیکرو کریڈٹ کی معمول کی حد سے آگے بڑھ چکے ہیں۔

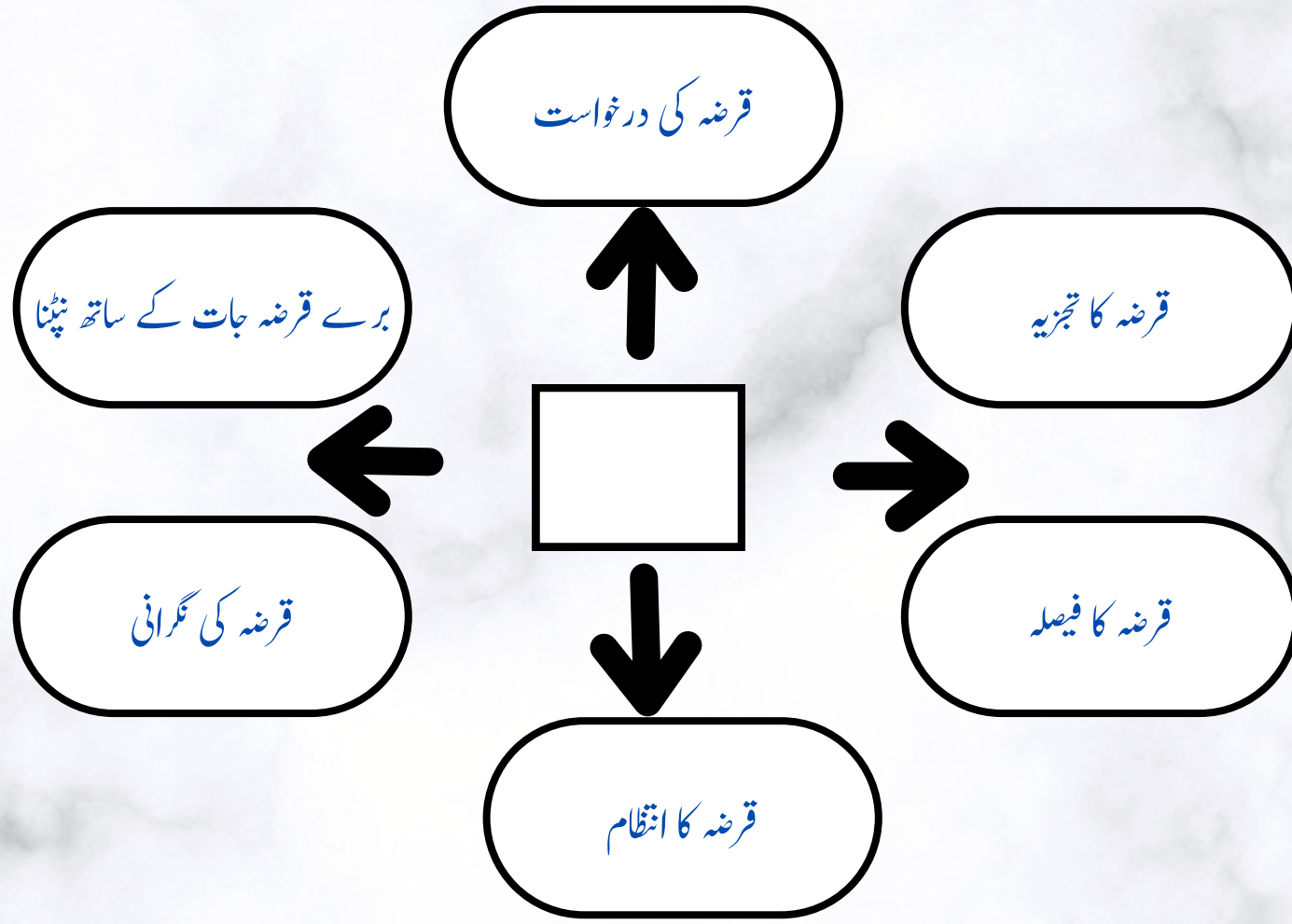
MFIs/MFBs کو کریڈٹ رسک کو قبول کرنے اور ان خطرات سے بچنے کے لئے لاگت اور آمدنی کے درمیان توازن قائم کرنا چاہئے۔



3 لون سائیکل

انفرادی مائیکرو-ایڈنگ آپریشنز کی کامیابی کے لیے خطرات اور لاگت کے درمیان توازن بہت اہم ہے۔ انفرادی قرضے میں خطرات اور اخراجات کو متوازن کرنے کی کلید لون سائیکل مینجمنٹ اور مناسب پورٹ فولیو مینجمنٹ ہیں۔

لون سائیکل کے چھ مرحلے



پہلا مرحلہ: قرضہ کی درخواست

قرض کی درخواست کریڈٹ رسک کا اندازہ لگانے کا پہلا موقع فراہم کرتی ہے۔ وہ کلائنٹ جو اہل نہیں ہیں، موزوں نہیں ہیں، یا قابل بھروسہ نہیں ہیں ان کی اسکریننگ کی جانی چاہیے۔

دوسرا مرحلہ: قرضہ کا تجزیہ

قرض کے تجزیے میں درخواست دہندہ کے گھر اور کاروبار کا دورہ، کراس چیکنگ کی معلومات اور مختلف حسابات (مالی تجزیہ) شامل ہیں۔ نتیجہ یا تو منفی ہے یا کریڈٹ کمیٹی کو قرض کی سفارش۔

تیسرا مرحلہ: قرضہ کا فیصلہ

قرض کی سفارش کا جائزہ ان افراد (افراد) کے ذریعہ کیا جاتا ہے جو قرض کی درخواستوں کو منظور کرنے کے مجاز ہیں (عام طور پر کریڈٹ کمیٹی) وہ خطرے کے تجزیے کو کراس چیک کرتے ہیں اور مزید معلومات اور ثبوت مانگ سکتے ہیں۔

چوتھا مرحلہ: قرضہ کا انتظام

اگر قرض منظور ہو جاتا ہے، تو قرض کا انتظام کٹمر اکاؤنٹ کے ذریعے تقسیم کرنے سے شروع ہوتا ہے۔

پانچواں مرحلہ: قرضہ کی نگرانی

لون آفیسر کو ان تمام قرضوں کی داپی کی نگرانی کرنی چاہیے جن کی اس نے منظوری کے لیے سفارش کی تھی۔ نگرانی سائٹ پر کی جاسکتی ہے (کلائنٹس کا دورہ کرنا اور ان مسائل کا پتہ لگانا جو ڈیفالٹ کا باعث بن سکتے ہیں) اور آف سائٹ (روزانہ قرض کی داپی کی رپورٹس کی جانچ پڑتال کرنا)۔

چھٹا مرحلہ: برے قرضہ جات سے ہٹنا

اگر قرض لینے والا ادائیگی نہیں کر رہا ہے تو لون آفیسر کو فوری طور پر کلائنٹ سے رابطہ کرنا چاہیے تاکہ کوئی حل نکال سکے۔

لون سائیکل کلائنٹ کے تھنک کے اصولوں کے نفاذ کے لیے بھی ضروری ہے جیسا کہ اسمارٹ مہم (www.smartcampaign.org) نے بیان کیا ہے۔ مثال کے طور پر لون آفیسرز کو درخواست دہندگان کے ڈیٹا کی رازداری کا احترام کرنا چاہیے۔ اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ کریڈٹ کے درخواست دہندگان مکمل طور پر بائبر مالی فیصلے کر سکیں، گاہکوں کو مصنوعات کی مکمل معلومات فراہم کریں اور کلائنٹ کے زیادہ مقروض ہونے سے بچنے کے لیے ایک مکمل قرض کا تجزیہ تیار کریں۔

اگرچہ قرض کے فیصلے اعلیٰ افسران (کریڈٹ کمیٹی) کے ذریعے لینے چاہئیں لیکن لون آفیسر اپنے قرض کے پورٹ فولیو کی کارکردگی کا ذمہ دار ہے۔ وہ پورے کریڈٹ سائیکل کا انتظام کرتا ہے اور اسے MFI اور کلائنٹ دونوں کے بہترین مفاد میں کام کرنا چاہیے۔

4 کریڈٹ پروموشن اور قرض کی درخواست

موثر کریڈٹ پروموشن

پروموشن اور لون کی درخواست کو قرض کے تجربے کا حصہ سمجھا جاسکتا ہے کیونکہ ایک تجربہ کار لون آفیسر اچھے کلائنٹس کو پہلے سے منتخب کر سکتا ہے اور اس ابتدائی مرحلے میں بھی برے کلائنٹس کو دور رکھ سکتا ہے۔ تاہم پروموشن کے اخراجات کو کم رکھا جانا چاہیے اور عملے کو ایسے درخواست دہندگان پر وقت ضائع نہیں کرنا چاہیے جو مسترد ہونے والے ہیں۔ یہ دونوں مقاصد کیسے حاصل کیے جاسکتے ہیں؟

- پروڈکٹ ڈیزائن (زیادہ سے زیادہ رقم اور دورانیہ وغیرہ) کو ان لوگوں کے سامنے بیان کرنے سے گریز کرنا چاہئے جو اہل نہیں ہیں یا ہدف گروپ کا حصہ نہیں ہیں۔ پیغام کو سمجھنے میں آسان ہونا چاہیے۔
- اس کے علاوہ یہ بالکل واضح ہو کہ Microcredit Provider ڈیلٹا کے لیے صفر رواداری رکھتا ہے۔
- بچت یا لون گریڈیشن کی پالیسی پہلے ہی واضح ہونی چاہئے تاکہ ایسے لوگوں کو روکا جاسکے جو صرف ایک بڑا قرض چاہتے ہیں۔
- ہدف والے گروپوں کے درمیان براہ راست پروڈکٹ پروموشن سب سے زیادہ موثر ہو سکتی ہے۔
- صحیح لوگوں کو راغب کرنے کا موثر طریقہ، جیسے گھر گھر تشہیر کی مہمات وغیرہ
- تاہم بالواسطہ پروموشن زیادہ سرمایہ کاری موثر ہے، جیسے ٹی وی، ریڈیو، اخبارات۔
- کلسٹرم پروموشن خاص طور پر دیہی علاقوں میں مفید ثابت ہوا ہے۔
- کلائنٹ سے کلائنٹ پروموشن اچھے کلائنٹس کو راغب کرنے کا ایک اور ذریعہ ہے۔ ایک بونس موجودہ کلائنٹس کو ادا کیا جاسکتا ہے جو نئے کلائنٹس کا حوالہ دیتے ہیں۔
- کلائنٹ تشہیر کی بہت لاگت ہو سکتی ہے، اس کے لئے MFI کھاد کے ڈیلروں سے کہہ سکتا ہے کہ وہ اپنے بہترین فارم کلائنٹس کو کریڈٹ کی معلومات پیش کریں۔

قرض درخواست کی معلومات

قرض کی درخواست کے عمل میں زیادہ وقت نہیں لگنا چاہیے درحقیقت، 20 منٹ سے زیادہ نہیں۔ عام طور پر، لون آفیسر کو درخواست دہندہ کے ساتھ درخواست فارم بھرنے چاہیے۔

درخواست گزار کے حوالے سے اہم معلومات:

- خاندان: والدین؟ شریک حیات؟ بچے؟ صحت؟
- تعلیم / تجربہ: اسکول؟ پیشہ ورانہ قابلیت؟
- پیشہ ورانہ تجربہ؟
- کاروبار: کس قسم کا کاروبار؟ کب شروع ہوا؟ کون سا مالک ہے / سنبھالا ہے /
- اس میں کام کرتا ہے؟ مقابلہ؟ سپلائرز؟ خریدار؟
- کیش فلو: اوسط؟ seasonality
- اثاثے: کسٹھ اثاثے؟ موجودہ اثاثہ جات؟ بینک بچت؟
- واجبات: موجودہ واجبات؟ طویل مدتی واجبات؟ بچھے قرضے؟
- ادائیگی کی تاریخ؟
- انٹورنس: نجی؟ کاروبار؟
- منصوبے: نجی؟ کاروبار؟ فنانس کا ذریعہ؟ قرض کی رقم درکار ہے؟
- قرض کا مقصد؟ مجوزہ ادائیگی کا شیڈول؟

اگر ممکن ہو تو لون آفیسر اس ابتدائی مرحلے میں بھی، ثبوت طلب کر سکتا ہے اور نوٹس لے سکتا ہے تاکہ بعد میں ثبوت کی پیروی کی جاسکے۔ قرض کی درخواست کا مقصد یہ جانچنا ہے کہ آیا کلائنٹ قرض کے لیے اہل ہے یا نہیں (اہلیت کا معیار MFI کی طرف سے بیان کیا گیا ہے، جیسے کہ درخواست دہندگان کی کم از کم عمر اور قرض کا مقصد)۔ اس کے علاوہ، قرض افر پہلے سے ہی کلائنٹ کے کردار، صلاحیتوں، موجودہ قرض کی سطح اور بینک ہٹری کی بنیاد پر کریڈٹ رسک کا پہلا تخمینہ لگا سکتا ہے۔

ایڈٹ ٹیسٹ

قرض درخواست پر عمل درآمد سے پہلے لون آفیسر کو ایڈٹ ٹیسٹ کرنا چاہیے۔ ایڈٹ ٹیسٹ، کلائنٹ کی واپسی کا ایک تیز اور انتہائی درست اندازہ صلاحیت، جس کا حساب درج ذیل ہے:

پورے گھرانے کے لیے ماہانہ اوسط نقد آمد

تفریق

پورے گھرانے کے لیے ماہانہ کیش کا اوسط اخراج

(دیگر قرضوں کی ادائیگی سمیت)

= اوسط ماہانہ خالص نقد بیننس (اس رقم کا 50% تک)

کلائنٹ کی ادائیگی کی صلاحیت)

اگر ایڈٹ ٹیسٹ سے پتہ چلتا ہے کہ خالص نقد رقم کا 50% درخواست کردہ قرض کی ادائیگی کے لیے کافی نہیں ہے، تو قرض افر یا تو درخواست کو مسترد کر سکتا ہے یا متبادل تلاش کر سکتا ہے۔

اگر ایڈٹ ٹیسٹ اور انٹرویو مثبت ہیں، تو لون آفیسر درخواست فارم کو بھرنے کے لیے آگے بڑھ سکتا ہے۔ آخر میں، لون آفیسر کو سائٹ کے دورے کے لیے درخواست گزار سے وقت لینا چاہیے۔

دو یا زائد بار قرض لینے والے کٹمز کے خاص توجہ دی جانی چاہئے۔ یہ درخواست گزار چونکہ وہ MFBS / MFI کے موجودہ صارفین ہیں، جن کے پاس پہلے سے دو یا زیادہ بار قرضے تھے اور MFI ان کی پاس قابل اعتماد ذاتی اور کاروباری معلومات ہیں، بشمول ان کے قرض کی ادائیگی کے۔ ظاہر ہے، لون افر کے لیے ایسے کلائنٹس کی ساکھ کا اندازہ لگانا بہت آسان ہونا چاہیے۔ لہذا، بہت سے MFIs کے پاس "اچھے" صارفین کو ترجیحی سلوک دینے کی پالیسی ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر، قرض کی جانچ کے عمل کو آسان بنایا جاسکتا ہے، سائٹ کے دورے یا مالیاتی تجزیہ کو ختم کر کے۔ یہاں تک کہ کچھ MFIs اپنے بہترین قرض دہندگان کو لائن آف کریڈٹ فراہم کرتے ہیں، اس طرح قرض کی درخواست اور جانچ کی ضرورت کو یکسر ختم کر دیتے ہیں۔ گروپ میں، قرض دینا گریجویٹ کے اصول کے مطابق کریڈٹ رسک کو منبج کرنے کا ایک ٹول ہے (گروپ کے اراکین ایک سے دوسروں سائیکل میں بترج قرض رقم میں اضافہ کر سکتے ہیں)

اگرچہ اس بات کی سو فیصد ضمانت نہیں ہے کہ ایک اچھا قرض لینے والا ایک اچھا قرض لینے والا ہی رہے گا، لیکن قرض رقم کی بروقت واپسی کرنے والے صارفین کے ساتھ ترجیحی سلوک کرنے کی بہت سی اچھی وجوہات ہیں۔

- نئے قرض دہندگان کو تلاش کرنا اور ان کی قرض درخواستوں پر عمل درآمد کرنا موجودہ گاہکوں کی قرض درخواستوں پر کارروائی کرنے سے کہیں زیادہ مشکل ہوتا ہے۔
- دوبارہ قرض لینے والوں کے لیے قرضہ دینا نسبتاً کم منگے ہوتا ہے کیونکہ دہرائے جانے والے درخواست گزار عام طور پر نئے کلائنٹس کے مقابلے میں زیادہ قرض لیتے ہیں (یا تو اس لیے کہ MFI گریجویٹ اصول کا اطلاق کرتا ہے، یا اس لیے کہ قرض لینے والے کا کاروبار بڑھ رہا ہوتا ہے)؛
- قرض کے ڈیٹا کا خطرہ عام طور پر موجودہ اچھے کلائنٹس کی نسبت نئے کلائنٹس کے ساتھ زیادہ ہوتا ہے۔
- ریپیٹ کلائنٹ عام طور پر اطمینان کی علامت ہوتا ہے، اور مطمئن گاہک اپنے دوستوں اور خاندان کو MFI سے قرض لینے کی سفارش کریں گے۔
- جب کوئی قرض لینے والا دوسرے قرض کے لیے واپس آتا ہے تو اس کی کریڈٹ بہتری Microfinance Provider کے لیے انتہائی قیمتی ہوتی ہے۔
- ریپیٹ کلائنٹس کے لیے ترجیح پالیسی سے MFI کو کافی فائدہ ہوتا ہے (مثلاً، بڑے قرضے، تیز تر پروسیجرنگ، کم لاگت)۔

"اگر کریڈٹ پروموشن اور قرض کی درخواست صحیح طریقے سے عمل کیا جائے تو، اچھے کلائنٹس کو پہلے سے منتخب کرنے اور برے کلائنٹس سے دور رہنے میں مدد ملتی ہے۔ ممکنہ کلائنٹس کو واضح پیغام اور سادہ معلومات دینا ضروری ہے، خاص طور پر اہلیت اور صفر برداشت کے حوالے سے۔ قرض کی بروقت ادائیگی کی ساتھ بار بار قرض لینے والوں کے لیے ترجیحی پالیسی ہونا چاہئے"

ایسی کئی طریقہ کار ہیں جنہیں ایک MFI (مائیکرو فنانس ادارہ) کامیاب مارکیٹ تک رسائی حاصل کرنے کے لیے استعمال کر سکتا ہے: کم آمدنی والے مارکیٹوں کی نشاندہی کر کے انہیں ٹارگٹ کیا جاسکتا ہے: MFIs دور دراز منڈیوں کی نشاندہی اور ان کو ٹارگٹ کر سکتے ہیں جو روایتی مالیاتی اداروں دائرہ کار میں نہیں آتے جیسے کم آمدنی والے افراد یا دیہی علاقوں میں چھوٹے کاروبار۔

- مقامی شراکت داروں، جیسے NGOs، کمیونٹی تنظیموں اور مقامی حکام کے ساتھ تعلقات استوار کر کے MFIs ممکنہ کلائنٹس تک پہنچ سکتا ہے اور ان کی ضروریات کو سمجھ سکتا ہے
- مناسب ڈیجیٹل چیمینلز کا استعمال کر کے جیسے کہ موبائل بینکنگ، ڈور ٹو ڈور قرضہ، اور کمیونٹی پر مبنی بینکنگ، ممکنہ کلائنٹس تک آسان اور کم لاگت سے پہنچ سکتا ہے۔
- MFIs اپنے گاہکوں کی متنوع ضروریات کو پورا کرنے کے لیے مالیاتی مصنوعات اور خدمات کی ایک رینج پیش کر کے جیسے قرض، بچت اور انورنس۔
- MFIs اپنے کلائنٹس کو بچت، بجٹ، اور ذمہ دارانہ قرض لینے کی اہمیت کو سمجھنے میں مدد کی جاسکتی ہے۔ مالی تعلیم فراہم کر سکتے ہیں۔ اور وہ مالیاتی مہارتیں تیار کر سکتے ہیں جن سے کم آمدنی والے افراد اپنے پیسے کو مؤثر طریقے سے منظم کر سکتے ہیں
- MFIs اپنی مصنوعات اور خدمات کے بارے میں بیداری پیدا کرنے اور نئے کلائنٹس کو راغب کرنے کے لیے مارکیٹنگ اور آڈٹ رینج کی کوششوں کر سکتے ہیں، جیسے اشتہارات، تعلقات عام، اور سوشل میڈیا کا استعمال وغیرہ۔
- ان حکمت عملیوں کو استعمال کرتے ہوئے، ایک MFI مؤثر طریقے سے نئی منڈیوں تک پہنچ سکتا ہے اور ان کی خدمت کر سکتا ہے، اپنے کلائنٹ کی تعداد کو بڑھا سکتا ہے، اور اپنے مالیاتی شمولیت کے اہداف کو حاصل کر سکتا ہے۔

- مارکیٹنگ آڈٹ رینج کی جانچنے کا ایک پیمانہ نئے کلائنٹس کی تعداد ہے جنہیں ایک MFI اپنی طرف متوجہ کرتا ہے۔ وقت کے ساتھ ساتھ اس کا پتہ لگایا جاسکتا ہے کہ آیا MFI کی مارکیٹنگ کی کوششوں کے نتیجے میں نئے کلائنٹس میں اضافہ ہو رہا ہے۔
- مارکیٹنگ آڈٹ رینج کی جانچنے کا ایک اور پیمانہ MFI کی کلائنٹ برقرار رکھنے کی شرح، یا کلائنٹس کا فیصد ہے جو وقت کے ساتھ ساتھ MFI کی خدمات کو استعمال کرتے رہتے ہیں۔ برقرار رکھنے کی اعلیٰ شرح اس بات کی نشاندہی کر سکتی ہے کہ MFI کی مارکیٹنگ کی کوششیں موجودہ کلائنٹس کو برقرار رکھنے میں کامیاب ہیں۔
- MFI کے کلائنٹس کے اطمینان کی پیمائش اس کی مارکیٹنگ آڈٹ رینج کی افادیت کے بارے میں بھی بصیرت فراہم کر سکتی ہے۔ MFI کی مصنوعات اور خدمات کے بارے میں کلائنٹس سے ان کے تجربے پر رائے جمع کرنے کے لیے سروے یا فوکس گروپس کا استعمال ہو سکتا ہے، اور یہ معلومات کو اپنی مارکیٹنگ کی کوششوں کو بہتر بنانے کے لیے استعمال کی جاسکتی ہیں۔
- MFI کی مالی کارکردگی، جیسے کہ اس کے منافع اور قرض کے پورٹ فولیو کے معیار کو بھی مارکیٹنگ کے آڈٹ رینج کی افادیت کی پیمائش کے طور پر استعمال کیا جاسکتا ہے۔ اگر MFI گاہکوں کی ایک بڑی تعداد کو اپنی طرف متوجہ کرنے اور اسے برقرار رکھنے اور صحت مند منافع حاصل کرنے کے قابل ہے، تو اس کا اندازہ لگایا جاسکتا ہے کہ MFI کی مارکیٹنگ کی کوششیں مؤثر ہیں۔
- ایک MFI اپنی مارکیٹنگ آڈٹ رینج کے سماجی اثرات کی پیمائش اس حد تک کر سکتا ہے کہ اس کی مالیاتی مصنوعات اور خدمات اپنے گاہکوں کی زندگیوں کو کس حد تک بہتر بنا سکتی ہیں۔ اس میں ٹریڈنگ انڈیکسز شامل ہو سکتے ہیں جیسے کہ نئے کاروبار شروع کیے جانے کی تعداد یا کلائنٹس کی آمدنی کی مقدار اضافہ۔

5 سائٹ کا دورہ اور انٹرویوز

سائٹ کا دورہ قرض کے تجزیہ کا پہلا حصہ اور سب سے اہم ہے۔ سائٹ کے دورے کے دوران، لون آفیسر اپنے مشاہدات، انٹرویوز، اور جمع کیے گئے شواہد سے ہر قسم کی معلومات اکٹھا کرتا ہے۔

لون آفیسر کو کلائنٹ سے اس کے کاروبار کی جگہ اور گھر پر ملنا چاہیے۔ انٹرویو متعلقہ لوگوں، جیسے اس جگہ سے دیگر کلائنٹس، ملازمین، گاہک، خریدار، سپلائرز، خاندان کے اراکین ساتھ کیے جائیں۔ وقت کی بہت اہمیت ہے۔ کام کے اوقات کے دوران کاروبار کا دورہ کیا جانا چاہئے تاکہ روزمرہ کے کام کو دیکھا جاسکے، لیکن زیادہ مصروف اوقات کے دوران نہیں، کیونکہ بصورت دیگر کلائنٹ بات کرنے میں بہت مصروف ہو جائے گا۔ جب سب گھر پر ہوں تو خاندان کو ملنا چاہیے۔

سائٹ کا دورہ لون آفیسر کو قرض کے تجزیہ کی تیاری کے لیے ضروری مالیاتی ڈیٹا، گھریلو اور کاروباری معلومات کا پتہ لگانے کا موقع دیتا ہے۔ وہ زیادہ سے زیادہ شواہد اکٹھے کر سکتا ہے جیسے اونیٹری سٹاک، کیش باکس، کیش بک، اثاثے (خاص طور پر کولیٹریل)، بچت، روزگار کے معاہدے، تنخواہ کی پرچیاں وغیرہ۔

سائٹ وزٹ کے لیے ایک معیاری چیک لسٹ اس بات کو یقینی بناتی ہے کہ لون آفیسر مطلوبہ معلومات اکٹھا کر چکا ہے۔ سائٹ کے دورے کی تیاری اور انعقاد کے لیے سات Cs انتہائی مددگار ثابت ہو سکتے ہیں:

کلائنٹ اور اس کے گھر والوں کی ذاتی معلومات (ایمانداری اور دیانتداری، خاندانی صورتحال اور حیثیت؛ کاروبار کی صلاحیت؛ کاروباری/خاندانی اثاثوں میں حالیہ تبدیلیاں؛ کمیونٹی میں ساکھ؛ گروپ کے ساتھ تعلقات کی نوعیت (گروپ لون میں)؛ سابقہ قرض ہسٹری

کردار Character

ممکنہ قرض کی ادائیگی کے لیے کلائنٹ کی اہلیت (گھریلو اور کاروبار کا کیش فلو؛ دسابقہ قرضوں کی ادائیگی کی صلاحیت کا مظاہرہ)

سرمایہ Capital

کلائنٹ کا کاروبار اور گھریلو اثاثے (cahs، بینک بیلنس، زمین، بلڈنگ، سامان، اسٹاک، گاڑیاں، جانور وغیرہ)۔ اثاثوں کا معیار اور قیمت مارکیٹ؛ اثاثوں کی مالی اعانت کا ذریعہ (ادھار سرمائے سے بمقابلہ اپنے سرمائے سے)

صلاحیت Capacity

کاروباری اور گھریلو اثاثے کا تجزیہ جو قرض کی ضمانت کے لیے استعمال ہونگے۔

ضمانت Collateral

خارجی حالات اور خطرات جو کلائنٹ کے کاروبار اور گھر کو متاثر کر سکتے ہیں (مارکیٹ کا مقابلہ؛ قیمتوں میں اتار چڑھاؤ؛ پیداوار کے خطرات؛ قدرتی آفات)

شرائط Conditions

اس سے مراد وہ قانونی معاہدات ہیں جن پر قرض لینے والے کو قرض حاصل کرنے کے لیے عمل کرنا چاہیے۔ معاہدوں میں شرائط شامل ہو سکتی ہیں جیسے کہ آمدنی یا ایکویٹی کی ایک خاص سطح کو برقرار رکھنا، یا قرض لینے والے کی اضافی قرض لینے کی صلاحیت کو محدود کرنا۔

معاہدات Covenants

اس سے مراد قرض لینے والے کے علم، ہنر اور ان کے مالی معاملات کو سنبھالنے کا تجربہ ہے۔ لون آفیسر کو جاننا چاہئے کہ قرض لینے والا قابل اور اچھے مالی فیصلے کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔

قابلیت Competence

لون آفیسر کے لیے یہ جاننا ضروری ہے کہ کلائنٹ قرض کا استعمال کیسے کرے گا کیونکہ یہ معلومات لون آفیسر کو اس بات کا تعین کرنے میں مدد کر سکتی ہے کہ آیا قرض کی واپسی کا امکان ہے۔ اگر قرض کو کسی ایسے مقصد کے لیے استعمال کیا جائے گا جس سے آمدنی پیدا ہو یا قرض لینے والے کے اثاثوں کی قدر میں اضافہ ہو، تو اس بات کا زیادہ امکان ہے کہ قرض لینے والا قرض ادا کر سکے گا۔ دوسری طرف، اگر قرض کسی ایسے مقصد کے لیے استعمال کیا جائے گا جس سے آمدنی پیدا ہونے یا قرض لینے والے کے اثاثوں کی قدر میں اضافے کا امکان نہیں ہے، تو اس بات کا امکان کم ہے کہ قرض لینے والا قرض ادا کر پائے گا۔ یہ جاننا کہ قرض کس طرح استعمال کیا جائے گا، قرض افسر کو قرض کے لیے مناسب شرائط و ضوابط کا تعین کرنے میں بھی مدد مل سکتی ہے، جیسے سود کی شرح اور ادائیگی کا شیڈول۔

سائٹ کے دورے کے دوران جمع کیے گئے ڈیٹا کا معیار لون آفیسر کی انٹرویو کرنے کی مہارت پر بہت زیادہ منحصر ہوتا ہے۔ دوسروں کے درمیان، ایک اچھے لون آفیسر کو صبر کرنا چاہیے، اچھا ماحول پیدا کرنے کے قابل ہونا چاہیے، اپنے آپ کو کلائنٹ کی جگہ پر رکھنے کی کوشش کرنی چاہیے اور ثبوت بھی مانگنا چاہیے۔

لون آفیسر کو معلومات اکٹھی کرنے کے لیے قرض کے درخواست دہندہ کے کاروبار اور گھر کا دورہ کرنا چاہیے۔ اسے سائٹ وزٹ کے لیے سات Cs کو بلور چیک لسٹ استعمال کرنا چاہیے۔

6 کردار کی جانچ

مائیکرو لینڈنگ میں، کلائنٹ کا کردار بہت اہمیت کا حامل ہوتا ہے کیونکہ MFI کے پاس عام طور پر سیمی کنٹریولڈ کے لیے قانونی ضمانت نہیں ہوتی، اور نہ ہی کریڈٹ کے فیصلے کے انحصار کرنے کے لیے کاروباری ریکارڈ ہوتا ہے۔ کردار کی جانچ کا بنیادی مقصد ممکنہ جان بوجھ کر اور خیر ارادی ناپسندگیاں کا پتہ لگانا ہے۔

کردار کی جانچ کا 10-80-10 کا اصول

10% لوگ ہمیشہ ایماندار ہوتے ہیں
80% جب تک موقع نہیں ملتا قوانین کی پابندی کرتے ہیں
10% دھوکہ دینے کی کوشش کرتے ہیں

اگر ایک اسکریننگ کے عمل میں 10% ایسے لوگوں کا پتہ لگایا جائے جو ممکنہ طور پر جان بوجھ ڈیفالٹ کر سکتے ہیں تو یہ MFI کے لیے ایک فائدہ ہو گا۔

واضح طور پر ان کلائنٹس کی اسکریننگ کرنا ایک بڑا چیلنج ہے جو کاروباری مہارت کی کمی کی وجہ سے اپنے کاروباری کاموں میں ناکام ہو سکتے ہیں۔ ایک کلائنٹ جو ایک "اچھا اور ایماندار آدمی" ہے لیکن "ناکام تاجر" ہے اسے قرض نہیں ملنا چاہئے کیونکہ، اگرچہ یہ کلائنٹ قرض ادا کرنے پر آمادہ ہو سکتا ہے لیکن وہ اپنے کاروبار میں ناکام ہو سکتا ہے اور اس وجہ سے وہ خیر ارادی طور پر ڈیفالٹ کر سکتا ہے۔ . جہاں لون آفیسر کو کلائنٹ کی کاروباری صلاحیتوں پر شک ہو، وہ کلائنٹ سے بزنس ٹریننگ کورس میں شرکت یا بزنس کوچ حاصل کرنے کی درخواست کر سکتا ہے۔ ممکنہ جان بوجھ کر اور خیر ارادی ناپسندگیاں کی اسکریننگ کرنے کا بہترین طریقہ کردار کی سخت جانچ کرنا ہے۔ اگر کلائنٹ غلط معلومات دیتا ہے، مبالغہ آرائی کرتا ہے، یا معلومات چھپاتا ہے، تو ایک ممکنہ جان بوجھ کر ڈیفالٹ ہو سکتا ہے یا علم اور تجربے کی کمی کی وجہ سے ایک ممکنہ خیر ارادی ڈیفالٹ ہو سکتا ہے۔ دونوں صورتوں میں، لون آفیسر کو کریڈٹ کمیٹی کے سامنے کیس پیش نہیں کرنا چاہیے۔

کردار کی تشخیصی مہم کے لیے چیک لسٹ میں درج ذیل سوالات شامل ہو سکتے ہیں۔

- کلائنٹ اور اس کے شریک حیات کا خاندانی پس منظر کیا ہے؟
- ان کا طرز زندگی کیا ہے؟
- کمیٹی میں خاندان کی ساکھ کیا ہے؟
- کیا جوا، نشیات کے استعمال، یا خیر قانونی سرگرمیوں کے کوئی آثار ہیں؟
- خاندان کے افراد کے کس قسم کے سماجی تعلقات ہیں (مثلاً دوستوں یا پڑوسیوں کے ساتھ، گلب کی رکنیت اور سیاست وغیرہ)؟
- کیا آنے والے افراد کا انٹرویو کیا گیا تھا اور وہ معلومات کے ساتھ ایماندار تھے؟
- ایک کسان یا کاروباری شخص کے طور پر کلائنٹ کی کیا ساکھ ہے؟
- کیا اس شخص کا گھر اور فارم/انٹریپرائز دونوں اچھا تاثر دیتے ہیں؟
- کیا کلائنٹ نے کبھی قرض میں ڈیفالٹ کیا ہے؟

لون آفیسر کلائنٹ کے کردار کے حوالے کے لیے معلومات کے کون سے ذرائع استعمال کر سکتا ہے؟

ایک لون آفیسر حوالہ کے طور پر کلائنٹ کے کردار کے بارے میں معلومات اکٹھا کرنے کے لیے مختلف ذرائع استعمال کر سکتا ہے۔ ان ذرائع میں شامل ہو سکتے ہیں:

- **ذاتی حوالہ جات:** قرض افسر کلائنٹ سے ان دوستوں، خاندان کے افراد، یا ساتھیوں کے نام اور رابطے کی معلومات فراہم کرنے کو کہہ سکتا ہے جو ان کے کردار سے بات کر سکتے ہیں۔
- **پیشہ ورانہ حوالہ جات:** قرض افسر کلائنٹ سے اپنے موجودہ یا ماضی کے آجروں، گرانوں، یا ساتھیوں کے نام اور رابطے کی معلومات فراہم کرنے کے لیے بھی کہہ سکتا ہے جو اس کے کردار سے متعلق بات کر سکتے ہیں۔
- **کریڈٹ رپورٹس:** ایک کریڈٹ رپورٹ کسی شخص کی کریڈٹ ہسٹری کے بارے میں معلومات فراہم کرتی ہے اور اسے اس کے کردار کے حوالے کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے۔
- **عوامی ریکارڈ:** عوامی ریکارڈ، جیسے عدالتی ریکارڈ یا دیوالیہ پن، کسی شخص کی مالی تاریخ کے بارے میں معلومات فراہم کر سکتے ہیں اور ان کے کردار کے حوالے کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے۔
- **آن لائن تلاش:** قرض افسر کلائنٹ کے کردار کے بارے میں معلومات اکٹھا کرنے کے لیے آن لائن تلاش بھی کر سکتا ہے۔ اس میں سوشل میڈیا پروفائلز تلاش کرنا یا خبروں کے مضامین یا دیگر معلومات کی تلاش شامل ہو سکتی ہے جو عوامی طور پر آن لائن دستیاب ہے۔

یہ نوٹ کرنا ضروری ہے کہ ایک لون آفیسر کو ہو سکتا ہے کہ یہ تمام ذرائع استعمال کرنے کی ضرورت پیش نہ آئے لیکن وہ قرض کی درخواست کی قسم اور قرض خواہ کے مقصد قرض کے پیش نظر مخصوص ذرائع استعمال کر سکتا ہے

لون آفیسر کو کلائنٹ کے کردار کا اندازہ لگانے اور ممکنہ جان بوجھ کر اور خیر ارادی ناپسندگیاں کی اسکریننگ کرنے کے قابل ہونا چاہئے۔

7 کاروبار کی جانچ

کاروباری جانچ کردار کی جانچ کے متوازی ہوتی ہے۔ تاہم، اس کے لئے مختلف سوالات پر توجہ مرکوز کرنی پڑتی ہے:

- کاروبار کی تکنیکی فرہمگاہی
- کاروبار کی تجارتی عملداری

لون آفیسر کو کاروبار کا اندازہ لگانے کے لیے تجربہ یا ماہرانہ اہلیت درکار ہوتی ہے۔ تاہم، مائیکرو فنانس میں عام طور پر ایسے کاروباری افراد یا زرعت پیشہ افراد سے پتہ پڑتا ہے جن کا پیشہ یا کاروبار بہت زیادہ پیچیدہ نہیں ہوتا۔ لہذا، ایک لون آفیسر اپنے علاقے میں مختلف قسم کے کاروبار یا فصلوں سے متعلق ضروری معلومات بہت جلد سیکھ سکتا ہے

کاروباری تشخیصی ص کے بارے میں جاننے کا بہترین طریقہ SWOT کرنا ہے۔ تجزیہ، طاقتوں، کمزوریوں، مواقع اور خطرات کو دیکھنا۔

SWOT تجزیہ ایک اسٹریٹجک پلاننگ ٹول ہے جو کسی کاروبار یا پروجیکٹ کی طاقتوں، کمزوریوں، مواقع اور خطرات کا جائزہ لینے کے لیے استعمال ہوتا ہے۔

- **طاقتیں (Strengths):** یہ وہ اندرونی عوامل ہیں جو کسی کاروبار یا پروجیکٹ کو اس کے حریفوں پر برتری دیتے ہیں۔ ان میں ایک مضبوط برانڈ، ایک ہنرمند اور حوصلہ افزا افرادی قوت، یا کوئی منفرد پروڈکٹ یا سروس جیسی چیزیں شامل ہو سکتی ہیں۔
- **کمزوریاں (Weaknesses):** یہ وہ اندرونی عوامل ہیں جو کاروبار یا پروجیکٹ کی کامیابی میں رکاوٹ بن سکتے ہیں۔ ان میں وسائل کی کمی، کمزور برانڈ، یا ناکافی عمل یا نظام جیسی چیزیں شامل ہو سکتی ہیں۔
- **مواقع (Opportunities):** یہ بیرونی عوامل ہیں جن سے کاروبار یا پروجیکٹ ترقی یا بہتری کے لیے فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ ان میں نئی مارکیٹ، ٹیکنالوجی میں تبدیلی، یا نئی شراکت داری یا تعاون جیسی چیزیں شامل ہو سکتی ہیں۔
- **دکھلیاں (Threats):** یہ بیرونی عوامل ہیں جو کاروبار یا پروجیکٹ کے لیے خطرہ بن سکتے ہیں۔ ان میں مسابقت، ضوابط میں تبدیلی، یا معاشی حالات جیسی چیزیں شامل ہو سکتی ہیں۔

SWOT تجزیہ کا استعمال عام طور پر ان اہم عوامل کی نشاندہی کرنے کے لیے کیا جاتا ہے جو کاروبار یا پروجیکٹ کو متاثر کر سکتے ہیں اور ان عوامل کو حل کرنے کے لیے حکمت عملی تیار کرتے ہیں۔ یہ تمام سائز کے کاروباروں اور تنظیموں اور مختلف صنعتوں کے لیے ایک مفید ٹول ہو سکتا ہے۔

SWOT کی دیرج ذیل چیک لسٹ کو تجزیہ کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

- **کاروباری مقام:** ضروری بنیادی ڈھانچے تک رسائی؛ کلائنٹ تک رسائی؛ عمارتیں اور سہولیات (مثال کے طور پر، عمارتوں کی عمر اور حالت اور بجلی کی فراہمی کے اخراجات وغیرہ)؛
- **ان پٹ:** دستیابی، قیمتیں؛
- **مشینری اور سامان:** دستیابی، اخراجات، دیکھ بھال، معیار؛
- **لیبر:** مہارت کی سطح، دستیابی، اخراجات، قانونی تقاضے؛
- **پروڈکشن سائیکل اور انوینٹری ٹرن اوور:** مختصر سائیکل فائدہ مند ہوتا ہے، طویل سائیکل سرمایہ کو بلاک کر دیتا ہے، اسٹوریج، پروسیسنگ، پیکجنگ، ٹرانسپورٹ کی صورتحال
- **سودے بازی کی طاقت:** ایک مضبوط کاروبار میں اچھی سودے بازی کی طاقت ہوتی ہے۔ سپلائرز اور/یا خریداروں کی طرف (مثلاً سامان خریدنا اور بعد میں ادائیگی کرنا یا کلائنٹس سے ایڈوانس لینا)؛
- **آؤٹ پٹ:** معیار، قیمتیں؛
- **مارکیٹس:** فاصلہ، قیمتیں، اتار چڑھاؤ، طلب، گاہکوں کی قوت خرید؛
- **بیرونی خطرات - "PESTLE":** سیاسی، اقتصادی، سماجی، تکنیکی، قانون سازی، ماحولیاتی؛
- **مقابلہ:** حریف کون ہیں اور وہ کیا قیمتیں وصول کرتے ہیں، مارکیٹ میں نئے آنے والوں یا متبادل مصنوعات کا خطرہ
- **فارم کا ماحول:** مٹی کا معیار، پانی، کیڑے اور بیماریاں، ہوا وغیرہ۔
- **منصوبے:** کاروبار چھ ماہ، ایک سال اور پانچ سال کے عرصے میں کہاں ہوگا اور وہاں تک کیسے پہنچے گا؟
- **رویہ:** قدامت پسند موڈل یا خطرہ مول لینے والا، اختراعات، خاندانی تعاون۔

بزنس اسٹارٹ اپ کا اندازہ اضافی احتیاط کے ساتھ کیا جانا چاہیے کیونکہ کیش فلو پروجیکشن اور فنانشل اسسٹمنٹ صرف مفروضوں پر کیا جاسکتا ہے یعنی کسی موجودہ کاروباری آپریشن کے ڈیٹا کے بغیر۔

تجزیہ کے دیگر ٹولز

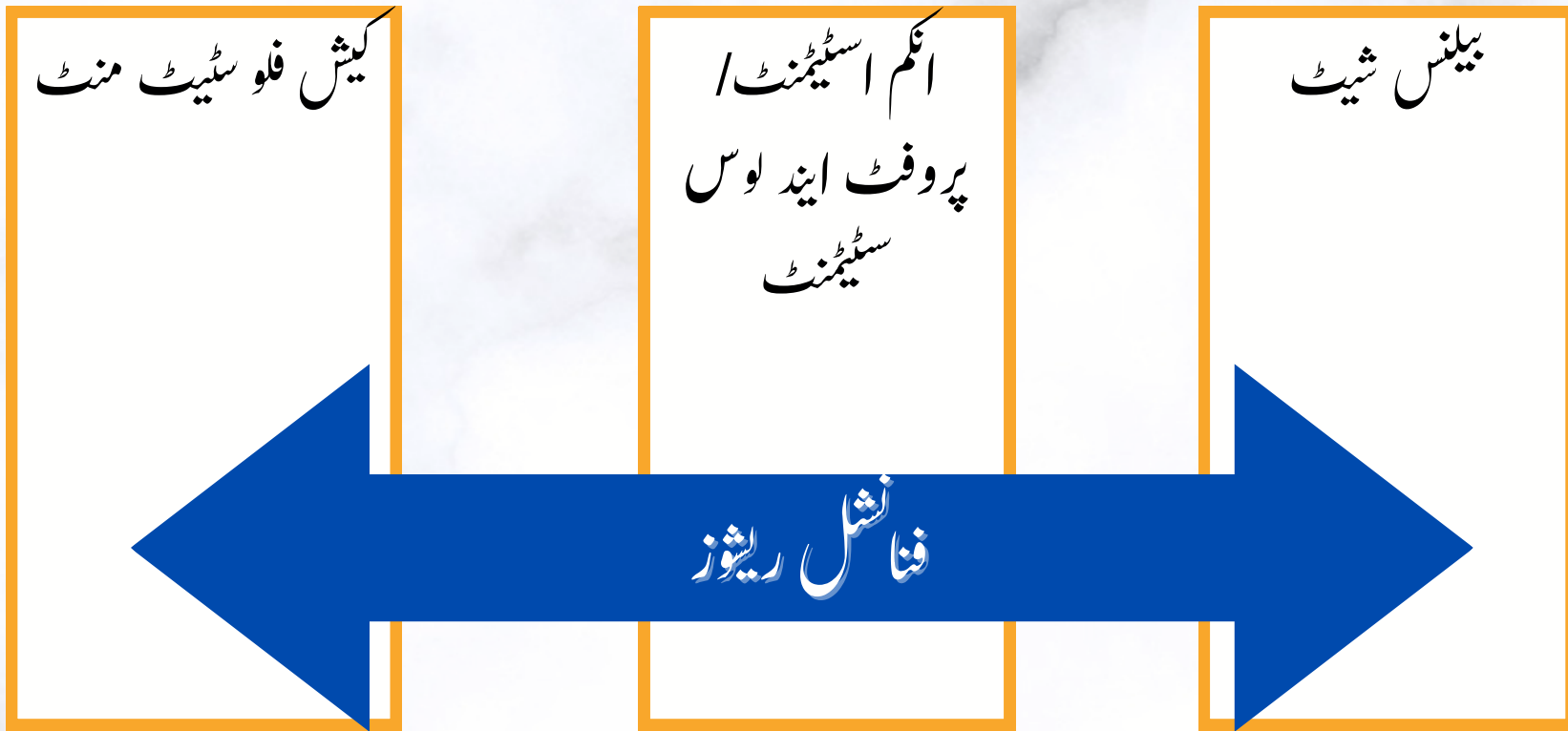
- مارکیٹ: کیا مقابلہ ہے اور وہ کیا قیمتیں وصول کرتے ہیں؟
- وہ جس بازار کو بیچتے ہیں وہ کہاں ہے؟ مقابلہ کتنا مضبوط ہے؟
- مقاصد: کاروبار چھ ماہ، ایک سال اور پانچ سال کے عرصے میں کہاں ہوگا؟
- وسائل: کردار کے لیے درست مہارتیں، اور جسمانی اور ذہنی صفات؟
- تربیت کی ضروریات؟ ملازمین کی ضرورت ہے؟ مالی وسائل کیا ہیں
- قابلیت اور عزم: کیا خاندان معاون ہے؟ صحیح تجربہ،

لون آفیسر کو SWOT تجزیہ کا استعمال کرتے ہوئے، تکنیکی اور تجارتی عملداری کے لیے کلائنٹ کے کاروبار کا اندازہ لگانا چاہیے۔ سٹارٹ اپس کا اندازہ اضافی احتیاط کے ساتھ کیا جانا چاہیے۔

8 مالیاتی تجزیہ

لون آفیسر ساٹ وزٹ کے دوران جمع کی گئی معلومات کا استعمال کرتا ہے اور مالی تجزیہ تیار کرنے کے لیے انٹرویوز۔ مالیاتی اندازوں کے ساتھ کام کرتا ہے کیونکہ مائیکرو قرض لینے والوں کے پاس ماضی کے بارے میں شاذ و نادر ہی قابل اعتماد مالیاتی ریکارڈ اور اعداد و شمار ہوتے ہیں جو مستقبل کی پیش گوئی کر سکتے ہیں۔ مزید برآں، یہ ایک قدامت پسند پیش گوئی پر مبنی ہے جو بنیادی طور پر یہ فرض کرتی ہے کہ مستقبل ماضی جیسا ہی ہوگا۔

مالیاتی رپورٹس کی تین اقسام
مالیاتی تجزیہ کا مقصد کلائنٹ کی گھریلو معیشت کی مالی صورتحال اور کلائنٹ کی قرض کی ادائیگی کی صلاحیت کو جانچنا ہے۔ مالیاتی رپورٹس کی تین قسمیں ہیں جن پر مالیاتی تجزیہ (تناسب) مبنی ہوتا ہے۔



قرض کی جانچ کے مقصد کے لیے، بیلنس شیٹ، انکم اسٹیٹمنٹ یا منافع اور نقصان کے اسٹیٹمنٹ (P&L) اور کیش فلو اسٹیٹمنٹ کے درمیان اہم ترین فرق ذیل کے جدول میں درج ہیں:

کیش فلو	انکم اسٹیٹمنٹ (منافع اور نقصان)	بیلنس شیٹ
<ul style="list-style-type: none"> مخصوص مدت کا مالی تجزیہ (جیسے ایک سال) اصل نقد ادائیگی کو دیکھتا ہے۔ ایک مخصوص مدت کے دوران ساکھ کی پیمائش کرتا ہے 	<ul style="list-style-type: none"> مخصوص مدت کا مالی تجزیہ (جیسے ایک سال) آمدنی اور اخراجات کا حساب کتاب ایک مخصوص مدت کے دوران کاروبار (گھریلو) کارکردگی (منافع) کی پیمائش کرتا ہے۔ 	<ul style="list-style-type: none"> ایک خاص دن کی مالی تصویر (مثلاً 31 دسمبر 2020) دکھاتی ہے کہ اثاثے کیسے استعمال کیے جاتے ہیں اور ایک وقت میں ان کی مالی اعانت کیسے کی جاتی ہے۔

مائیکرو فنانس میں کیش فلو اسٹیٹمنٹ سب سے اہم عنصر ہے، کیونکہ قرضوں کی ادائیگی نقدی میں کی جاتی ہے۔ آمدنی کا ریکارڈ صرف مستقبل میں قرضوں کی ادائیگی کے لیے کاروبار کے امکان کو ظاہر کرتا ہے کیونکہ یہ ماضی میں بزنس کی کارکردگی اور منافع کی پیمائش کرتا ہے۔ بیلنس شیٹ مائیکرو لون کی جانچ کے لیے کافی کارآمد ثابت ہو سکتی ہے، خاص طور پر جب طویل مدت کے رجحانات کو دیکھنا ہو۔ ایک بیلنس شیٹ صرف ایک "اسنیپ شاٹ" ہے جو ظاہر کرتی ہے کہ ایک خاص دن پر کاغذ پر کاروبار کی کیا قیمت ہے۔ یاد رکھیں: ایک کاروبار منافع بخش ہو سکتا ہے (آمدنی مرتب ریکارڈ میں) لیکن پھر بھی دیوالیہ ہو سکتا ہے (نقد کیش فلو میں)۔

کیش فلو، انکم اسٹیٹمنٹ، اور بیلنس شیٹ کی بنیاد پر، لون آفیسر مختلف مالیاتی تناسب کا حساب لگا سکتا ہے۔ تناسب پانچوں کی گولیاں نہیں ہیں، لیکن یہ ہیں اہم سوالات کی طرف لے جاتے ہیں جن کو قرض کی منظوری سے پہلے واضح کرنے کی ضرورت ہے۔ صنعت کے معیارات اور رجحانات کے تناظر میں ان کی تشریح اور تجزیہ کرنے کی ضرورت ہے۔

عملی طور پر، مالیاتی تجزیے کا گروپ قرض دینے کی اسکیموں میں شاذ و نادر ہی استعمال کیا جاتا ہے، (وہ مکمل طور پر گروپ کی ذمہ داری اور کردار کی جانچ پر منحصر ہیں)، جبکہ MFIs انفرادی طور پر قرض دینے کے طریقہ کار کو استعمال کرتے ہوئے اکثر صرف ایک سادہ کیش فلو تجزیہ کرتے ہیں، بعض اوقات ایک سادہ مالیاتی تجزیہ کی بنا پر کلائنٹ کے لون سائز کو بڑھایا جاتا ہے۔ بیننس شیٹ صرف اس صورت میں بنائی جاتی ہے جب MFIs بڑے کاربار (MSME) کو چلانے والے کلائنٹس کی قرض خدمات مہیا کرتے ہیں اور اس کے لئے زیادہ تفصیلی آمدنی کے گوشوارے اور بیننس شیٹ تیار کئے جاتے ہیں۔

آئیے اب ہم تین مالیاتی بیانات کو دیکھتے ہیں اور انہیں مالیاتی تجزیہ کے لیے کیسے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

بیننس شیٹ

اگرچہ مائیکرو کریڈٹ دہندگان کے پاس شاذ و نادر ہی آڈٹ شدہ بیننس شیٹ ہوتی ہے، لون آفیسر کو کریڈٹ کے تجزیہ کے لیے بیننس شیٹ کا تخمینہ تیار کرنا چاہیے۔ قرض کے بارے میں فیصلہ کرنے کے لیے حاصل کردہ معلومات اہم ہیں کیونکہ بیننس شیٹ سے کلائنٹ کی قرض کی صلاحیت اور مجموعی کاروباری کارکردگی کا اندازہ لگا سکتا ہے (خاص طور پر اگر موجودہ بیننس شیٹ کا موازنہ پچھلی بیننس شیٹ سے کیا جاسکتا ہو۔ تاریخیں، خاص کر ریپٹ کلائنٹ صورت میں۔ بیننس شیٹ تیار کرنے کے لیے، لون آفیسر اور کلائنٹ کو مشترکہ طور پر تمام حقائق تیار کرنا چاہئے:

- تمام گھریلو اور کاروباری اثاثے (مقررہ اثاثے اور منقولہ اثاثے) اور ان کی مارکیٹ ویلیو کا تعین کریں
- نقد رقم (گھر کے تمام افراد اور کاروبار)
- تمام خاندانی اور کاروباری بچت
- تمام گھریلو اور کاروباری ذمہ داریاں (قرض، اکاؤنٹس قابل ادائیگی)
- تمام قرض جو دوسرے کے پاس کلائنٹ کے پاس ہیں (قرض، اکاؤنٹس قابل وصول)

لون آفیسر کو بیننس شیٹ میں درج تمام اثاثوں کا معائنہ کرنا چاہیے اور مارکیٹ ویلیو کا اندازہ لگانا چاہیے۔ مائیکرو کریڈٹ لینے والے کے لیے ایک عام بیننس شیٹ اس طرح دکھائی دے سکتی ہے (نوٹ: مالک کی ایکویٹی کا حساب کل اثاثوں اور کل واجبات کے درمیان فرق کے طور پر کیا جاتا ہے):

اجبات اور ایکویٹی (روپے)		اثاثات (روپے)	
230000	قلیل مدتی قرضے۔	11500	نقدی
69000	واجب الادا کھاتہ	69000	سیونگ (بینک اکاؤنٹ)
299000	کل موجودہ واجبات	23000	وصول ہونے والے کھاتانات
0	طویل مدتی قرضے۔	230000	نام مال/اسٹاک
299000	کل واجبات	1150000	تیار سامان
		1483000	کل موجودہ اثاثے
		0	دوسروں کو دیئے گئے قرض
		1610000	گاڑیاں، مشینیں، سامان
		2300000	زمین، عمارتیں۔
5094500	مالکان کا حصہ (ایکویٹی)	3910000	کل غیر موجودہ اثاثے
5393500	کل	5393000	کل

بیلنس شیٹ کا بنیادی مسئلہ اثاثوں کی قدر ہے۔ قرض دہندہ کے نقطہ نظر سے، اقدار کا تخمینہ موجودہ (یا مستقبل، متوقع) مارکیٹ ویلیو کی بنیاد پر کیا جانا چاہیے۔ قدر میں کمی اور قیمت میں تبدیلی کی اجازت دینے کے لیے تخمینہ قدامت پند ہونا چاہیے۔ کلڈ اثاثہ جات، جیسے زمین اور عمارتوں کا یا تو بہت قدامت پندی کے ساتھ جائزہ لیا جانا چاہیے یا اسے مکمل طور پر چھوڑ دیا جانا چاہیے (مانیکو کریڈٹ لینے والوں کے پاس زمین بیچنے کا حق یا امکان کم ہی ہوتا ہے)۔ اس انتہائی قدامت پند نقطہ نظر کو استعمال کرتے ہوئے، قرض دہندہ کلائنٹ کو زیادہ قرض دینے سے گریز کرتا ہے۔

بیلنس شیٹ کا تناسب

بیلنس شیٹ کی مختلف طریقوں سے تشریح کی جاسکتی ہے اور کاروباری کارکردگی کے بہت سے تناسب ہیں۔ تاہم، مانیکو و فنانس کے مقصد کے لیے ہم چند انتہائی آسان تناسب پر توجہ مرکوز کر سکتے ہیں:

DEBT RATIO	
<p>موجودہ قرض اور کلائنٹ کی مزید قرض لینے کی صلاحیت کا اندازہ تین ملنے جلتے قرض کے تناسب سے لگایا جاسکتا ہے: قرض کی رقم کا تناسب، قرض سے اثاثوں کا تناسب، اور ایکویٹی سے اثاثوں کا تناسب۔ ان تناسب کو فیصد کے طور پر ظاہر کیا جاسکتا ہے (مثلاً، 200% قرض سے ایکویٹی)، یا برائے نام ویلیو (مثلاً، 2/1 قرض سے ایکویٹی)۔</p> <p>روایتی بینکنگ میں، 80% قرض سے اثاثوں کے تناسب کو کاروباری قرض کی بالائی حد سمجھا جاتا ہے، جبکہ MFIs عام طور پر بہت زیادہ محتاط ہوتے ہیں اور 50% قرض سے اثاثوں کی حد رکھ سکتے ہیں (جو کہ 100% قرض سے ایکویٹی، یا 50% ایکویٹی سے اثاثہ ہوتی ہے) پائی رسک انڈر پرائز، جیسے اسٹارٹ اپ انڈر پرائز کی صورت میں، حد اور بھی کم ہو سکتی ہے۔</p>	تفصیل
<p style="text-align: center;">Total Liabilities</p> <p style="text-align: center;">Debt-to-Equity Ratio= $\frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Equity}} \times 100\%$</p> <p style="text-align: center;">Total Liabilities</p> <p style="text-align: center;">Debt-to-Asset Ratio= $\frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$</p> <p style="text-align: center;">Equity</p> <p style="text-align: center;">Equity-to-Assets Ratio= $\frac{\text{Equity}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$</p>	Calculation
<p>اوپر دی گئی بیلنس شیٹ کے نمونے میں، گھرانے کے پاس اس کے اثاثوں کا 6% سے بھی کم ہے جو واجبات (قرض اور اثاثہ جات کا تناسب = 6%) کے ذریعے مالی اعانت فراہم کرتا ہے۔ لہذا، کلائنٹ کے پاس اضافی قرض لینے کی کافی صلاحیت ہے (اس مثال میں، قرض سے اثاثوں کے 50% تک پچھنے کی قرض کی صلاحیت PKR 4830000 ہے؛ نوٹ: آپ کو واجبات میں 4830000 کا اضافہ کرنا ہوگا بلکہ اثاثوں میں بھی!)۔ تاہم، اکیلے بیلنس شیٹ اس سوال کا جواب نہیں دے سکتی کہ آیا کسی کلائنٹ کو قرض لینا چاہیے، کیونکہ نقد بہاؤ کا تجزیہ زیادہ اہم سمجھا جاتا ہے۔</p>	مثال

CURRENT RATIO	
<p>یہ موجودہ اثاثوں کا موجودہ واجبات سے موازنہ ہے۔ تناسب کلائنٹ کی لیکویڈٹی صورتحال کی عکاسی کرتا ہے۔</p>	تفصیل
<p style="text-align: center;">Current Liabilities</p> <p style="text-align: center;">Current Ration= $\frac{\text{Current Liabilities}}{\text{Current Current Assets}}$</p> <p style="text-align: center;">Current Current Assets</p>	Calculation
<p>ہمارے بیلنس شیٹ کے نمونے میں، کلائنٹ کی لیکویڈٹی پوزیشن کافی مثبت ہے کیونکہ موجودہ اثاثے موجودہ واجبات سے تقریباً 5 گنا زیادہ ہیں۔ مانیکو و فنانس میں اس تناسب کا ایک عام بیچ مارک 2:1 (یا، 200%) ہوگا، دوسرے نظروں میں، کلائنٹس کے پاس موجودہ واجبات سے کم از کم دو گنا زیادہ موجودہ اثاثے ہونے چاہئیں۔</p>	مثال

ACCOUNTS RECEIVABLE / ACCOUNTS PAYABLE

تفصیل	قابل وصول اکاؤنٹس اور قابل ادائیگی اکاؤنٹس کا موازنہ اس بات کا اشارہ دے سکتا ہے کہ کلائنٹ کی پوزیشن اس کے سپلائرز اور خریداروں کے سلسلے میں کتنی مضبوط ہے۔
Calculation	اکاؤنٹس قابل وصول / قابل ادائیگی اکاؤنٹس
مثال	جاری بیننس شیٹ کی مثال میں، کلائنٹ کے پاس Rs.23000 اکاؤنٹس قابل وصول ہیں اور Rs. 69000 اکاؤنٹس قابل ادائیگی ہیں۔ تناسب 1:3 یا 33% ہے۔ ایسا لگتا ہے کہ کلائنٹ اپنے سپلائرز کے ساتھ ایک اچھی کاروباری پوزیشن میں ہے، یا ہو سکتا ہے کہ وہ ایک ناقابل بحروسہ ادا کنندہ ہے (یہ ایسی چیز ہے جس کی تحقیقات لون آفیسر کو سپلائرز سے پوچھ کر کرنی ہوگی)۔ 1:1 کے تناسب کو متوازن سمجھا جانے کا زیادہ تناسب (مثلاً، 2:1) خریداروں کے لیے کمزور پوزیشن کی نشاندہی کرتی ہے۔ کم تناسب سپلائرز کے لیے مضبوط پوزیشن سمجھی جاتی ہے۔ تاہم، اس تناسب کا بیچ مارک بھی صنعت پر منحصر ہے، اور اس لیے نتائج کا صنعتی اوسط سے موازنہ کیا جانا چاہیے (مثال کے طور پر، فرنیچر بنانے والے خریداروں کو اقساط میں ادائیگی کرنے کی اجازت دے سکتے ہیں جب کہ اپنے نام مال فراہم کرنے والوں کو ڈیپوری پر ادا کرنا پڑتا ہے)۔

WORKING CAPITAL TURNOVER

تفصیل	یہ تناسب فروخت کی آمدنی کا خالص Working Capital سے موازنہ کرتا ہے۔ یہ ظاہر کرتا ہے کہ ایک خاص مدت میں کتنی بار Working Capital کو تبدیل کیا جاتا ہے۔ جتنی بار کوئی کاروبار اپنے Working Capital کو تبدیل کر سکتا ہے، اتنا ہی زیادہ موثر ہوتا ہے۔
Calculation	$\text{Monthly Capital Turnover} = \frac{\text{Average Monthly Sales Revenue}}{\text{Average Monthly Net Working Capital}}$ <p>اکم سٹینڈ سے ظاہر اوسط ماہانہ فروخت سے حاصل ہونے والی آمدنی اور موجودہ اثاثوں سے موجودہ واجبات کو منہا کر کے خالص ورکنگ کپیمینٹل کا حساب لگایا جاتا ہے۔ ماہانہ اوسط کا حساب لگانے کے لیے، آپ کو مہینے کے لیے کم از کم دو بیننس شیٹس کی ضرورت ہوگی اور اوسط لیں۔ تاہم، حقیقت میں، MFIs صرف یہ فرض کرتے ہیں کہ ان کی تیار کردہ بیننس شیٹ اوسط کے قریب ہے۔</p>
مثال	جاری مثال میں، اوسط خالص ورکنگ کپیمینٹل 1,184,500 روپے ہے اگر ماہانہ فروخت کی اوسط آمدنی 1,150,000 روپے تھی تو ورکنگ کپیمینٹل ٹرن اور تقریباً 1 ہوگا (کلویبار ہر مہینے میں ایک بار اپنے ورکنگ کپیمینٹل کو بدل دیتا ہے)۔ ورکنگ کپیمینٹل ٹرن اور کے لیے کارکردگی کے معیارات کا انحصار صنعت پر ہے۔ خوردہ تجارت اور مائیکرو اسکیل پروڈکشن کے لیے، ورکنگ کپیمینٹل کو ہر مہینے میں ایک بار تبدیل کیا جانا چاہیے۔

COLLATERAL VALUE

تفصیل	اثاثوں سے متعلق بیننس شیٹ کی معلومات کو مناسب ضمانت کی نشاندہی کرنے اور اس کی برائے نام قیمت اور درخواست کردہ قرض کے سلسلے میں اس کی قیمت کا تعین کرنے کے لیے استعمال کیا جاتا ہے
Calculation	غیر موجودہ اثاثوں کی قیمت / قرض کی رقم
مثال	جاری بیننس شیٹ کی مثال میں، کلائنٹ کے پاس 3910000 روپے مالیت کے غیر موجودہ اثاثے ہیں، جو کہ قرض کی ضمانت کے طور پر استعمال ہو سکتے ہیں، جیسے کہ زمین، عمارتیں، مشینری یا گاڑیاں۔ اگر کلائنٹ 450000 روپے کے قرض کی درخواست کرتا ہے تو ضمانت کی قیمت قرض کی رقم کا 8.5 گنا ہوگی۔ بچت کو ضمانت کے طور پر بھی استعمال کیا جاسکتا ہے اگر کلائنٹ اس رقم کو ایک مقررہ اکاؤنٹ میں جمع کرنے پر راضی ہو۔ ہوشیار رہیں، غیر موجودہ اثاثوں کو عام طور پر ضمانت کے طور پر استعمال نہیں کیا جاتا ہے کیونکہ وہ قابل اعتماد نہیں ہیں! تاہم، قرض کی عدم ادائیگی کی صورت میں، قرض دہندہ تیار مال یا خام مال کو اپنے قبضے میں لے سکتا ہے۔ کچھ MFIs کی کم از کم ضمانت کی ضروریات ہوتی ہیں، جیسے، 150% (یعنی، ضمانت کی قیمت قرض کی رقم کا 1.5 گنا ہونی چاہیے)۔

یاد رکھیں: بیننس شیٹ کاروباری کارکردگی کا اندازہ لگانے کے لیے اہم معلومات فراہم کرتی ہے۔ تاہم، دوسرے مالیاتی بیانات (کیش فلو اور انکم اسٹیٹمنٹ) سے معلومات شامل کرتے وقت اور سابقہ بیننس شیٹس (یعنی رجحانات) سے اس کا موازنہ کرتے وقت یہ زیادہ معنی خیز ہے۔ اچھے رجحان کا اشارہ کمپنی کی بڑھتی ہوئی خالص مالیت (ایکویٹی) ہے۔ بیننس شیٹ کی قدروں کا "صنعت کے معیارات" (ملنے جلتے اداروں/کلائنٹس کی مخصوص اقدار) کے ساتھ موازنہ کرنا بھی مفید ہے۔

آمدنی کا بیان THE INCOME STATEMENT

آمدنی کا بیان: کاروباری منافع اور ادائیگی کی صلاحیت

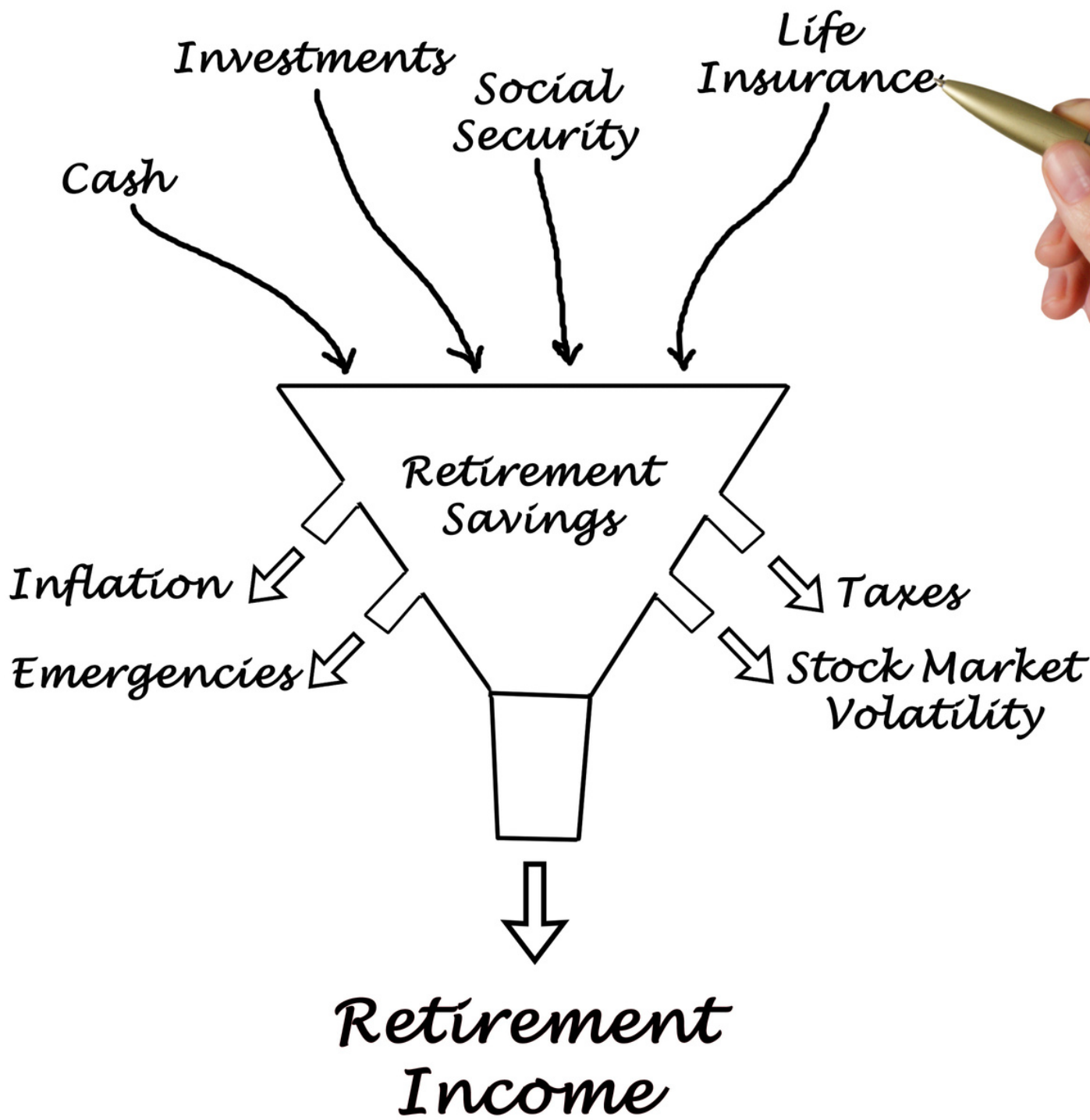
آمدنی کا بیان، جسے منافع اور نقصان (PL) اسٹیٹمنٹ بھی کہا جاتا ہے، ایک مقررہ مدت کے لیے محصولات، اخراجات اور نتیجے میں ہونے والی خالص آمدنی پیش کرتا ہے۔ نقد بہاؤ کے مقابلے میں، آمدنی کا بیان نقد کی عکاسی نہیں کرتا بلکہ کتابی اقدار کو ظاہر کرتا ہے۔ لہذا، مائیکرو کریڈٹ کے تناظر میں فیصلے کرنے کے لیے اس کی قدر محدود ہے۔ اس کے باوجود، کچھ MFIs کریڈٹ جانچ میں آمدنی کے گوشوارے استعمال کرتے ہیں، خاص طور پر دو مقاصد کے لیے:

- کسی کاروبار کے منافع اور مستقبل کے قرض کی صلاحیت کا اندازہ لگانا (یہ چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری قرضے میں زیادہ عام ہے)۔ آمدنی کا بیان مستقبل میں کاروبار کے قرضوں کی خدمت کے امکان کو ظاہر کرتا ہے کیونکہ یہ ماضی میں کارکردگی اور منافع کی پیمائش کرتا ہے۔

- زیادہ پیچیدہ نقد بہاؤ کے تجزیہ کے بجائے اوسط ماہانہ آمدنی کے بیان کی بنیاد پر قرض لینے والے کی واپسی کی صلاحیت کا اندازہ لگانا۔ یہ اس وقت زیادہ عام ہوتا ہے جب ان کاروباروں کے ساتھ معاملہ کیا جاتا ہے جن کی سال بھر میں کم و بیش مستحکم آمدنی اور اخراجات کا سلسلہ ہوتا ہے، مثال کے طور پر، دکاندار۔ موسمی کاروبار اور فارم اس نقطہ نظر کے لیے موزوں نہیں ہوں گے!

چھوٹے قرض لینے والوں کے پاس شاذ و نادر ہی آڈٹ شدہ آمدنی کے گوشوارے دستیاب ہوتے ہیں۔ تاہم، زیادہ تر مائیکرو انٹرنیویورز کو اپنی اوسط آمدنی اور اخراجات کا کافی اچھا اندازہ ہوتا ہے۔ بیننس شیٹ کی تیاری کے برعکس، جہاں لون آفیسر اثاثوں کا معائنہ کرتا ہے، وہاں زیادہ ثبوت نہیں ہوتے جن پر وہ آمدنی کا بیان تیار کرنے کے لیے انحصار کر سکے۔

آمدنی کے گوشوارے کی تفصیلات ہر معاملے میں مختلف ہوتی ہیں، لیکن ایک چھوٹی بیکری کی درج ذیل مثال (خاندانی کاروبار بغیر ملازم) اس بات کا بخوبی اندازہ دیتی ہے کہ یہ کیسا ہو سکتا ہے:



ماہانہ اوسط			انکم سٹیٹمنٹ (مثال)
روپے	قیمت	مقدار	تفصیل
115000	115	بریڈز 1000	سیلز ریونیو
69000	200/KG	300 KG گندم کا آٹا	COGS (بیچنے والے سامان کی قیمت)
46000	-	-	فروخت سے خالص آمدنی
0	-	-	تخواتیں
0	-	-	کرایہ
115000	-	-	بجلی، پانی، گیس، تیل وغیرہ۔
5750	-	-	نقل و حمل
2300	-	-	ٹیکس اور دیگر فیس
1150	-	-	دیگر اخراجات (مثلاً مالی اخراجات، فرسودگی)
20700	-	-	کل کاروباری اخراجات
44300	-	-	کاروباری منافع (فروخت کا منافع - کل کاروباری اخراجات)
115000	-	-	دوسری آمدنی
34500	-	-	خاندانی اخراجات
21300	-	-	خالص خاندانی آمدنی (کاروباری منافع + دیگر آمدنی خاندانی اخراجات)

بیلنس شیٹ کی طرح، آمدنی کے بیان کا اندازہ لگاتے وقت بہت سے تناسب لگائے جاسکتے ہیں۔ مائیکرو فنانس میں، آمدنی کے گوشواروں پر یہ تناسب شاذ و نادر ہی لاگو ہوتے ہیں۔ اگر ایسا کرنا ہو تو، عام طور پر اس سوال پر توجہ مرکوز کی جاتی ہے کہ "کیا کاروبار موجودہ حالات میں منافع بخش ہے، اور یہاں تک کہ منڈی کی ناموافق تبدیلیوں کی صورت میں بھی؟" اس مقصد کے لیے درج ذیل تناسب اور ٹول استعمال کیے جاسکتے ہیں۔

آمدنی کے بیان کے تناسب اور ٹول

- مارک اپ کی شرح اور مجموعی مارجن: مارک اپ سیلز ریونیو اور بیچے گئے سامان کی قیمت (COGS، یعنی براہ راست اخراجات) کے درمیان فرق ہے، ہماری مثال میں 115000 روپے بیکری کی اوسط ماہانہ سیلز ریونیو ہے اور براہ راست اخراجات 69300 روپے، اس لیے مارک اپ 46000 روپے ہے۔ مارک اپ کو COGS کے ذریعے تقسیم کیا جاتا ہے تاکہ مارک اپ کی شرح حاصل کی جاسکے، ہماری مثال میں مارک اپ کی شرح 46000 روپے کو 115000 روپے سے تقسیم کیا گیا ہے، یعنی تقریباً 40%۔ مجموعی مارجن مارک اپ کی شرح سے ملتا جلتا ہے، اس فرق کے ساتھ کہ یہاں مارک اپ کو سیلز ریونیو (COGS سے نہیں) سے تقسیم کیا گیا ہے۔ ہماری مثال میں، بیکری کا مجموعی مارجن 40% ہے۔ مسابقت کی وجہ سے، ایک بھی انٹریز اقسام کے لیے مارک اپ کی شرح اور منافع کے مارجن ایک جیسے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک قصبے کی تمام بیکریوں میں کم و بیش ایک ہی مارک اپ کی شرح اور روٹی پر مجموعی مارجن ہوں گے۔ لون آفیسر کو چیک کرنا چاہیے کہ آیا کلائنٹ کے کاروبار میں مارک اپ کی عمومی شرحیں اور مجموعی مارجن ہیں؛ اگر شرح صنعت کی اوسط سے کم ہے، تو کاروبار میں کوئی مسئلہ ہو سکتا ہے جس کے لیے مزید تفتیش کی ضرورت ہے۔

- قیمت کی حساسیت کاروباری خطرات کا اندازہ لگانے کا ایک طریقہ ہے۔ کتنے ہیں ان کئی مدلل قیمتوں یا فروخت کی قیمتوں کو تبدیل کرتے ہیں تاکہ فروخت سے آمدنی میں زیادہ اضافہ ہو سکے۔ اگر مستقبل میں قیمت کے حساب سے تبدیلی ہونے کا امکان ہے تو کاروبار بہت زیادہ خطرے میں ہے۔ ہماری بیکری کی مثال میں، کاروباری منافع صفر ہے اگر آنے کی قیمت 230 روپے فی کلو سے بڑھ کر 306 روپے فی کلو ہو جائے (یہ قیمت میں 33% اضافہ ہے)، یا اگر ایک روٹی کی فروخت کی قیمت 115 روپے سے کم ہو کر 89 روپے ہو جاتی ہے۔ (یہ قیمت میں 22 فیصد کمی ہے)۔ لون آفیسر کو جانچنا چاہئے کہ قیمتوں میں ان تبدیلیوں کے ہونے کا کتنا امکان ہے (ماضی کو دیکھیں اور مقابلے کو دیکھیں، مثال کے طور پر، بڑی سپر مارکیٹوں میں جو سستی روٹی فروخت کرتی ہیں)

- اوسط خالص گھریلو آمدنی گھرانے کی قرض کی ادائیگی کی صلاحیت کی نشاندہی کرتی ہے۔ لیکن صرف اس صورت میں نوٹ کریں جب آمدنی اور اخراجات زیادہ تر نقد رقم میں ادا کیے جائیں۔ عام طور پر خالص آمدنی کا 50% سے زیادہ قرض کی ادائیگی کے لیے استعمال نہیں کیا جانا چاہیے (یعنی غیر متوقع واقعات کے لیے 50% رسک گیپ رہنا چاہئے)

کیش فلو سٹیٹمنٹ

کیش کی ضروریات اور قرض کی ادائیگی کی صلاحیت

مائیکرو فنانس میں، کیش فلو سٹیٹمنٹ کریڈٹ کے تجزیہ کے لیے سب سے اہم عنصر ہے۔ ماہانہ یا ہفتہ وار کیش فلو کلائنٹ کی نقدی کی ضروریات اور اس کے قرض کی ادائیگی کی صلاحیت کو ظاہر کرتا ہے۔ جن کلائنٹ کے پاس لیکویڈٹی نہیں ہوتی وہ اپنے قرض کی قسطیں ادا نہیں کر سکتے، حالانکہ ان کا کاروبار منافع بخش ہو سکتا ہے (آمدنی کے بیان کے مطابق)۔

قرض کی تقسیم اور ادائیگی کا شیڈول نقد بہاؤ پروجیکشن کی بنیاد پر ہر کلائنٹ کے لیے تیار کیا جاسکتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ مائیکرو فنانس پریکٹیشنرز اکثر "کیش فلو پر مبنی قرضے" کی بات کرتے ہیں۔

مائیکرو فنانس میں، کیش فلو سٹیٹمنٹ عام طور پر آمدنی کے گوشواروں سے زیادہ کارآمد ہوتی ہے کیونکہ کیش فلو حقیقت کی بہتر عکاسی کرتا ہے (موسمی تغیرات اور کاروبار کے مالک کی کیش پر توجہ کی وجہ سے)۔ بہت مستحکم آمدنی اور اخراجات کے سلسلے والے کلائنٹس کے لیے، کیش فلو سٹیٹمنٹ کا اوسط بھی لیا جاسکتا ہے (جو کہ مائیکرو فنانس پریکٹیشن میں تقریباً اسی مدت کے لیے اوسط آمدنی کے بیان کے برابر ہوگا)۔

کیش فلو ہیں کیا بتاتا ہے؟

کیش فلو گھریلو کاروبار کے بارے میں بہت کچھ ظاہر کر سکتا ہے۔ کریڈٹ تجزیہ کے مقصد کے لیے، درج ذیل چیزیں اہمیت کی حامل ہیں:

- کلائنٹ کی قرض کی ذمہ داریوں کو پورا کرنے کی صلاحیت (سود اور اصل ادائیگی) خالص کیش فلو پر مبنی ہوتا ہے۔ اگر خالص کیش فلو کسی بھی وقت منفی ہو تو، ایک گھرانے کو فنڈز کا انتظام کرنے کے لیے قرض لینا پڑتا ہے یا اخراجات کو موخر کرنا پڑتا ہے۔ لہذا، قرض کی تقسیم اور ادائیگی کے نظام الاوقات کو یقینی بنانا چاہیے کہ گھر کا خالص کیش فلو ہمیشہ مثبت رہے؛

- قرض محفوظ کرنے کے لیے، کلائنٹ کے کیش فلو میں ہمیشہ ایک رسک گیپ ہونا چاہیے، جس کی تعریف MFI کے کریڈٹ مینٹل میں ہونی چاہیے۔ مثال کے طور پر، بہت سے MFIs یہ شرط لگاتے ہیں کہ خالص کیش فلو کا 50% سے زیادہ کسی بھی مہینے اہنتے میں قرض کی قسطوں کی ادائیگی کے لیے استعمال نہیں کیا جانا چاہیے، (یعنی جمع شدہ خالص کیش فلو کا زیادہ سے زیادہ 50% یا قرض کی ادائیگی کے بعد کم از کم خالص کیش فلو اوسط گھریلو اخراجات کا 50% ہونا چاہیے)۔ اگر غیر متوقع واقعات یا نئے نجی کاروباری مواقع کے لیے اضافی نقد اخراجات کی ضرورت پڑسکتی ہے تو ان میں سے کوئی بھی رسک گیپ ریگولیشن قرض کو Dilquency سے بچنے میں مدد کرتا ہے۔

- جمع شدہ کیش فلو گھرانے کی بچت کی صلاحیت کی نشاندہی کرتا ہے۔ اندرونی طور پر بچت کردہ فنڈز کا استعمال کاروباری اثاثوں کو بڑھانے اور کاروبار کی توسیع کے لیے مالی امانت کے لیے کیا جاسکتا ہے۔ MFIs کو اپنے کلائنٹس کو اپنی بچت کو محفوظ طریقے سے ذخیرہ کرنے میں مدد کرنی چاہیے، ترجیحاً بیونگ اکاؤنٹ میں۔

• کیش فلو ایک گھرانے کے لیے آمدنی کے مختلف ذرائع کی نسبتی اہمیت کو ظاہر کرتا ہے۔ مثال کے طور پر، بہت سے کاشتکار گھرانے درحقیقت زرعی آمدنی کے علاوہ کئی اور ذرائع پر بھی انحصار کرتے ہیں کیونکہ عموماً چھوٹے کاشتکار صرف زرعی آمدنی سے خاندان کی کفالت نہیں کر پاتے ان میں سے کچھ جانور پالتے ہیں یا ان کے پاس کچھ دیگر اثاثات جات ہونے چاہئیں مثلاً مشینری، گاڑی یا بلڈنگ وغیرہ۔ MFI کے نقطہ نظر سے یہ ضروری ہے کہ ایک کلائنٹ کی آمدنی متنوع ہو (جو Dilquency کے خطرے کو کم کرتی ہے)۔

• ذمہ دارانہ مالیاتی اصولوں کو مد نظر رکھتے ہوئے لون آفیسر کو نہ صرف MFI کے بہترین مفاد میں کام کرنا چاہئے بلکہ کلائنٹ کے مفاد کو بھی دیکھنا چاہئے۔ لہذا، اسے قرض کے ممکنہ اثرات کے بارے میں کلائنٹ کی مالی صورتحال اور کریڈٹ رسک کو پیش نظر رکھتے ہوئے کلائنٹ کے ساتھ بات چیت اور جانچ کے لئے کافی وقت نکالنا چاہئے۔ کلائنٹس اکثر اپنے قرض کی ضرورت اور قرض کی واپسی کی صلاحیت کو بڑھا چڑھا کر پیش کرنے کا رجحان رکھتے ہیں۔ لون آفیسر کو کلائنٹ کے ضرورت سے زیادہ مقروض ہونے کے معاملے کی گہرائی سے چھان بین کرنی چاہئے (منجیدگی سے دیگر قرض کی ذمہ داریوں کی جانچ کرنا جو کلائنٹ پر ہو سکتی ہیں) اور کیش فلو میں کافی رسک گیپ کو یقینی بنانا چاہئے۔ حتیٰ مقصد کلائنٹ کو قرض کا بہترین استعمال کرنے میں مدد کرنا ہے تاکہ پورے گھرانے اور MFI کی طویل مدتی فائدہ ہو۔ بعض اوقات، زیادہ رسک والے قرض کے بجائے، بالکل بھی قرض نہ دینا بہتر ہوتا ہے!

مانیکرو کریڈٹ لینے والے کے لیے ایک عام کیش فلو اسٹیٹمنٹ اس طرح نظر آ سکتا ہے:

دسمبر	نومبر	اکتوبر	ستمبر	اگست	جولائی	جون	مئی	اپریل	مارچ	فروری	جنوری	
25300	29900	29900	27600	23000	25300	32200	20700	25300	27600	23000	29900	کیش کی آمد
4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	تنخواہ
20700	25300	23000	23000	18400	20700	25300	16100	20700	23000	18400	23000	کاروبار سے آمدنی
		2300				2300					2300	دیگر آمدنی
34500	20700	20700	20700	20700	20700	20700	23000	20700	20700	20700	20700	کیش کا آؤٹ فلو
11500	9200	9200	9200	9200	9200	9200	11500	9200	9200	9200	9200	گھریلو اخراجات
23000	11500	11500	11500	11500	11500	11500	11500	11500	11500	11500	11500	کاروباری اخراجات
-9200	9200	9200	6900	2300	4600	11500	-2300	4600	6900	2300	9200	خالص کیش فلو
55200	64400	55200	46000	39100	36800	32200	20700	23000	18400	11500	9200	مجموعی خالص کیش فلو

مندرجہ بالا کیش فلو کی مثال میں، لون آفیسر کلائنٹ کو بتانے گا کہ 12 ماہ کی مدت کے لیے اس کی زیادہ سے زیادہ قرض کی ادائیگی کی صلاحیت Rs 27500 ہے (جو کہ 12 ماہ کے مجموعی خالص کیش فلو Rs.55200 کے 50% کے رسک کے گیپ سے ضرب کیا گیا ہے)۔

EMI قرض کی ادائیگی کے لئے قرض کے بیلنس کا حساب Declined Method کے طریقہ کار کے مطابق کیا جاتا ہے interest کا حساب صرف اصل بتایا قرض کی رقم پر کیا جاتا ہے۔

مثال کے طور پر قرض کے Balance کا حساب ذیل میں دکھایا گیا ہے:

نام ماہ	بتایا لون بیلنس (ماہ کے آغاز میں)	بتایا لون بیلنس پر انٹرسٹ	قرض کی ادائیگی (ماہانہ خاص کیش فلو کا 50%)	بتایا قرض کا بیلنس (مہینے کے آخر میں)
جنوری	23000	$(20\% \times 23000) / 12 \text{ months} = 383.3$	-4600	$(23000 + 383.3) - 4600 = 18783.3$
فروری	18783.3	$(20\% \times 18783.3) / 12 \text{ months} = 313$	-1150	$(18783.3 + 313) - 1150 = 17946.3$
مارچ	17946.3	$(20\% \times 17946.3) / 12 \text{ months} = 299.1$	-3450	$(17946.3 + 299.1) - 3450 = 14809.3$
اپریل	14809.3	246.8	-2300	12756.1
مئی	12756.1	212.6	0	12968.7
جون	12968.7	216.1	-5750	7434.8
جولائی	7434.8	124	-2300	5258.8
اگست	5258.8	87.6	-1150	4196.4
ستمبر	4196.4	70	-3450	816.4
اکتوبر	816.4	13.6	814.2	0

- جنوری کے شروع میں بتایا قرض کی رقم اصل ادا شدہ قرض کی رقم ہے (یہ فرض کرتے ہوئے کہ قرض 1 جنوری کو دیا گیا ہے)۔ مندرجہ ذیل مہینوں میں سے ہر ایک کا اعداد و شمار پچھلے مہینے کے آخر سے آگے بڑھایا گیا بتایا قرض ہے۔
- بتایا قرض کے بیلنس پر سود کا حساب ایک سادہ فارمولے کے ساتھ کیا جاتا ہے: سالانہ سود کی شرح کو ماہ کے شروع میں بتایا قرض کے بیلنس سے ضرب، 12 ماہ سے تقسیم کیا جاتا ہے (چونکہ ہم ماہانہ سود کا حساب لگا رہے ہیں)۔
- قرض کی ادائیگی ہمیشہ ماہانہ خالص کیش فلو کا 50% ہے، سوائے ادائیگی کے آخری ماہ (اکتوبر) کے کیونکہ بتایا قرض کی رقم کی ادائیگی کے لیے ضروری ادائیگی ماہانہ خالص کیش فلو کے 50% سے کم ہے۔
- ادائیگی کا شیڈول یہ فرض کرتا ہے کہ خام مال کی خریداری سے کوئی اضافی نقد آمدنی نہیں ہوتی (ایک محتاط نقطہ نظر!) اور یہ کہ کلائنٹ جلد سے جلد قرض کی ادائیگی کرے گا (ابھی تک خالص کیش فلو کا 50% سے زیادہ استعمال نہیں کر رہا ہے)۔

اب، ہم "قرض کی واپسی" کے لیے calculated اعداد و شمار دے سکتے ہیں۔ ذیل میں ہمارے کیش فلو ٹیبل میں "بتایا قرض بینس (مہینے کے آخر میں)"۔ اس جدول کی آخری سطر میں، قرض کی ادائیگی کے بعد جمع ہونے والے خالص کیش فلو کا حساب لگایا گیا ہے (= پچھلے مہینے کا خالص کیش فلو اور اس مہینے کا خالص کیش مانس قرض کی ادائیگی)۔ کیش فلو ٹیبل اب کچھ اس طرح لگے گا

دسمبر	نومبر	اکتوبر	ستمبر	اگست	جولائی	جون	مئی	اپریل	مارچ	فروری	جنوری	
25300	29900	29900	27600	23000	25300	32200	20700	25300	27600	23000	52900	کیش کی آمد
4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	4600	تنخواہ
20700	25300	23000	23000	18400	20700	25300	16100	20700	23000	18400	23000	کاروبار سے آمدنی
		2300				2300					2300	دیگر آمدنی
											23000	قرض
34500	20700	20700	20700	20700	20700	20700	23000	20700	20700	20700	43700	کیش کا آؤٹ فلو
11500	9200	9200	9200	9200	9200	9200	11500	9200	9200	9200	9200	گھریلو اخراجات
23000	11500	11500	11500	11500	11500	11500	11500	11500	11500	11500	11500	کاروباری اخراجات
											23000	نام مال
-9200	9200	9200	6900	2300	4600	11500	-2300	4600	6900	2300	9200	خالص کیش فلو
0	0	-814	-3450	-1150	-2300	-5750	0	-2300	-3450	-1150	-4600	قرض کی ادائیگی
0	0	0	816	4196	5259	7435	12969	12756	14809	17946	18783	بتایا لون بینس (ماہ کے آخر میں)
30236	39436	30236	21850	18400	17250	14950	9200	11500	9200	5750	4600	مجموعی خالص کیش فلو

اہم نوٹ: شاید آپ حیران ہوں کہ کلائنٹ کی اپنی شراکت کی عکاسی کیسے کی جائے۔ مندرجہ بالا مثال میں، کلائنٹ کو خام مال خریدنے کے لیے Rs.23000 کی ضرورت ہے، لیکن ہو سکتا ہے کہ وہ اپنی رقم میں سے Rs.4600 خود شامل کرے (مثلاً بچت یا نقد رقم سے)۔ کلائنٹ کی شراکت کو کیش فلو ٹیبل میں دو مختلف طریقوں سے دکھایا جاسکتا ہے: پہلا آپشن یہ ہے کہ قرض کی رقم (کیش فلو) اور خام مال کے اخراجات (کیش آؤٹ فلو) کو Rs.4600 (کلائنٹ کی شراکت) سے کم کیا جائے۔ دوسرا آپشن یہ ہے کہ Rs.4600 کو بطور کیش فلو ("کلائنٹ کی نقد شراکت") میں شامل کیا جائے اور قرض کی رقم (کیش انفلو) کو Rs.4600 تک کم کیا جائے، جب کہ خام مال کے اخراجات (کیش آؤٹ فلو) Rs.23000 پر برقرار ہیں۔ دونوں صورتوں میں، نئے قرض کی رقم Rs.18400 ہوگی اور اس لیے قرض کی ادائیگی کے شیڈول کو بھی تبدیل کرنا ہوگا۔

جیسا کہ ہم اوپر دیے گئے کیش فلو ٹیبل سے دیکھ سکتے ہیں، کلائنٹ نو مہینوں میں بہت تیزی سے قرض واپس کر سکتا ہے۔ عام اصول کے طور پر، کلائنٹس کو مشورہ دیا جانا چاہیے کہ وہ اپنے قرضوں کی جلد از جلد ادائیگی کریں۔ یہ نقطہ نظر کلائنٹ اور MFI دونوں کو فائدہ مند ہے۔ کلائنٹ کم سود ادا کر رہا ہے، اور قسطیں کیش فلو کی اصل دستیابی (بشمول 50% رسک گیپ) کے مطابق ہیں، جس سے Delinquency کا خطرہ کم ہو جاتا ہے، جبکہ MFI اپنے فنڈز کو تیزی سے Rotate کر سکتا ہے جس سے منافع اور پورٹ فولیو کے حجم میں اضافہ ہوتا ہے۔ اس ادائیگی کے طریقہ کار کا نقصان یہ ہے کہ لون آفیسر کو کیش فلو کے تجزیہ پر زیادہ وقت صرف کرنے کی ضرورت ہے اور کلائنٹ اکثر مساوی رقم کی قسطیں لینے کو ترجیح دیتے ہیں، جنہیں سمجھنا اور میڈل کرنا آسان ہے۔

ایک متبادل نقطہ نظر یہ ہوگا کہ قرض کی ادائیگی کا شیڈول چھوٹی اقساط کے ساتھ ڈیزائن کیا جائے، لیکن اگر کلائنٹس کے پاس اضافی نقدی دستیاب ہو تو انہیں قبل از ادائیگی کی اجازت دی جائے، بد قسمتی سے، بہت سے MFIs کے پاس اکاؤنٹنگ سافٹ ویئر قبل از ادائیگی کا آپشن نہیں رکھتے۔ اس صورت میں، ایک اور متبادل یہ ہوگا کہ کلائنٹس کو سیونگ اکاؤنٹ میں اضافی رقم جمع کرنے کے لیے کہا جائے تاکہ وہ اپنے کیش سرپلس پر کم از کم کچھ سود حاصل کریں۔

لون آفیسر کو وہ ڈیٹا جمع کر کے تصدیق کرنی چاہئے تاکہ ایک کلائنٹ کی واپسی کی صلاحیت اور خطرے کا اندازہ لگانے کے لیے مالیاتی تجزیہ تیار کیا جاسکے۔

گھریلو کیش فلو اسٹیٹمنٹ ایک ایسا ٹول ہے جسے افراد اپنی آمدنی اور اخراجات کو ٹریک کرنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ گھر کی مالی صورتحال کی واضح تصویر فراہم کرنے میں مدد کرتا ہے یہ دکھا کر کہ کتنی رقم وقت کے ساتھ اندر آرہی ہے اور باہر جا رہی ہے۔ آمدنی اور اخراجات کا سراغ لگا کر، افراد اپنے اخراجات اور بچت کی عادات کے بارے میں باخبر فیصلے کر سکتے ہیں اور ان علاقوں کی نشاندہی کر سکتے ہیں جہاں وہ اخراجات کم کر سکتے ہیں یا آمدنی میں اضافہ کر سکتے ہیں۔ کیش فلو اسٹیٹمنٹ مستقبل کی منصوبہ بندی کے لیے بھی ایک مددگار ذریعہ ہو سکتا ہے، جیسے کہ مالی اہداف کا تعین کرنا یا بجٹ بنانا۔

اگم اسٹیٹمنٹ جسے منافع اور نقصان کے بیان بھی کہا جاتا ہے، ایک مخصوص مدت کے دوران کمپنی، ادارے یا کاروبار کی آمدنی اور اخراجات کو ظاہر کرتی ہے اور خالص آمدنی یا خالص نقصان کا حساب لگانے کے لیے استعمال ہوتی ہے۔ آمدنی کے بیانات عام طور پر کمپنی، ادارے یا کاروبار کی مالی کارکردگی کا جائزہ لینے اور اس کے منافع کا اندازہ لگانے کے لیے استعمال ہوتے ہیں۔

مانیٹرو کریڈٹ کی جانچ کے تناظر میں، آمدنی کے گوشواروں کو کثرت سے استعمال نہیں کیا جاسکتا ہے کیونکہ روایتی قرضوں کے مقابلے مانیٹرو لونز ساز میں عام طور پر چھوٹے اور کم مدتی ہوتے ہیں۔ نتیجے کے طور پر، قرض دہندگان کمپنی، ادارے یا کاروبار کے منافع کی بجائے انفرادی شخصیت کی دیگر مالیاتی معلومات پر زیادہ زور دیتے ہیں جیسے قرض لینے والے کے کیش فلو اور قرض کی ادائیگی کی صلاحیت۔

مزید برآں، مانیٹرو کریڈٹ کا استعمال چھوٹے کاروباروں یا کاروباری افراد کی مالی امانت کے لیے کیا جاتا ہے جن کے پاس مالی کارکردگی کا طویل ٹریک ریکارڈ نہیں ہو سکتا ہے یا زیادہ منافع بخش نہیں ہوتا۔ ان صورتوں میں، اگم اسٹیٹمنٹ قرض لینے والے کی مالی صورتحال کا درست یا متعلقہ پیمانہ نہیں ہو سکتا۔ اس کے بجائے، قرض دہندگان قرض کی درخواست کا جائزہ لینے کے لیے دیگر مالی معلومات، جیسے قرض لینے والے کے کاروباری منصوبے یا تخمینوں پر زیادہ انحصار کیا جاتا ہے

قرض دہندہ کے لیے یہ ضروری ہے کہ وہ ممکنہ قرض لینے والے کی بیلنس شیٹ کو سمجھے کیونکہ بیلنس شیٹ قرض لینے والے کی مالی صورتحال کا ایک خاص وقت پر ایک تصویر فراہم کرتی ہے۔ بیلنس شیٹ قرض لینے والے کے اثاثوں، واجبات اور ایکویٹی کو ظاہر کرتی ہے، اور قرض لینے والے کی مالی طاقت اور استحکام کے بارے میں اہم بصیرت فراہم کر سکتی ہے۔

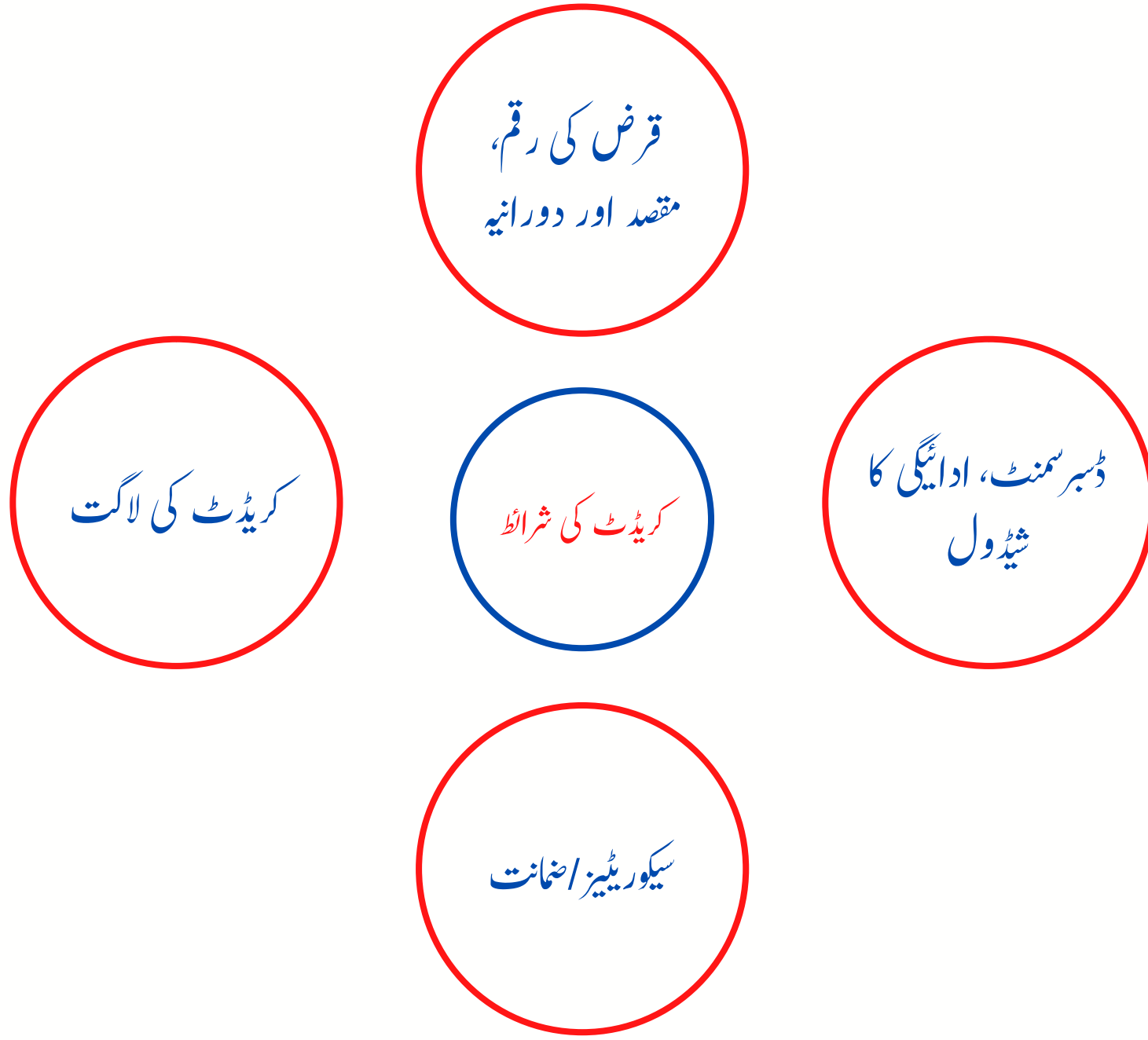
مثال کے طور پر، قرض دہندہ قرض کی واپسی کی صلاحیت کا اندازہ لگانے کے لیے بیلنس شیٹ کا جائزہ لے سکتا ہے۔ قرض دہندہ قرض دہندہ کے اثاثوں کو دیکھ سکتا ہے، جیسے نقد اور سرمایہ کاری، یہ تعین کرنے کے لیے کہ آیا قرض لینے والے کے پاس قرض کی ادائیگی کے لیے کافی وسائل ہیں۔ قرض دہندہ قرض لینے والے کی ذمہ داریوں کو بھی دیکھ سکتا ہے، جیسے بتایا قرض اور ذمہ داریاں، قرض لینے والے کے مالی وعدوں کو سمجھنے اور یہ تعین کرنے کے لیے کہ آیا قرض لینے والے کے پاس اضافی قرض لینے کی صلاحیت ہے۔

بیلنس شیٹ کا جائزہ لے کر، قرض دہندہ قرض لینے والے کی مالی حالت اور خطرے کے پروفائل کے بارے میں بہتر سمجھ حاصل کر سکتا ہے، اور اس بارے میں باخبر فیصلہ کر سکتا ہے کہ آیا قرض میں توسیع کی جائے۔

9 کریڈٹ کی شرائط

کریڈٹ کی چار اہم شرائط

انفرادی قرضے میں، کریڈٹ کی شرائط کو آسانی سے معیاری نہیں بنایا جاسکتا - اگرچہ MFIs اکثر ایسا کرنے کی کوشش کرتے ہیں تاکہ قرض واپسی کو زیادہ محفوظ بنا سکیں۔ لون آفیسر کو کلائنٹ کی ضروریات اور MFI کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے MFI مینجمنٹ کے ذریعہ وضع کردہ موجودہ مصنوعات کے ضوابط کی حدود میں انفرادی قرض کی تکمیل کرنی چاہیے۔ کریڈٹ کی چار بڑی شرائط ہیں جن پر توجہ دینے کی ضرورت ہے (نیچے دی گئی تصویر دیکھیں)۔



قرض کی رقم، مقصد اور دورانیہ

قرض لینے والے کی لیکویڈٹی قرض دہندہ کے لیے سب سے زیادہ اہمیت رکھتی ہے۔ لہذا، قرض دہندہ کو یقینی بنانا چاہیے کہ قرض کی رقم اور مدت قرض لینے والے کی ضروریات (قرض کا مقصد) اور اس کی ادائیگی کی صلاحیت کی حقیقت سے میل کھاتی ہے۔ قرض کی رقم اس طرح مقرر کی جائے کہ گھر میں لیکویڈٹی کا مسائل نہ آئیں اور گھرانہ زیادہ مقروض نہ ہو جائے۔ لہذا، غیر متوقع اخراجات اور ہنگامی حالات کو پورا کرنے کے لیے کلائنٹ کے لیے ہمیشہ ایک نقد کش ہونا چاہیے۔

ماہانہ اقساط کے لیے زیادہ سے زیادہ قابل قبول مائیکرو کریڈٹ قرض کی رقم کا اندازہ لگانے کے لیے درج ذیل سادہ فارمولے کا استعمال کریں:

$$50\% \times \frac{\text{net cash flow per month} \times \text{number of monthly instalments}}{1 + (\text{monthly interest rate} \times \text{months loan duration})}$$

مثال:

پورے گھرانے کا اوسط ماہانہ خالص نقد بہاؤ: PKR 69000

ماہانہ قسطوں کی تعداد: 6

شرح سود: 24% فی سال (2% فی مہینہ)

زیادہ سے زیادہ قابل قبول قرض کی رقم =

$$\text{PKR } 69000 \times 6 / (1 + (0.02 \times 6)) = \text{PKR } 184920 \times 50\%$$

زیادہ سے زیادہ قرض کی رقم کا تعین کلائنٹ کی بیلنس شیٹ میں قرض کے تناسب کو دیکھ کر بھی کیا جاسکتا ہے۔ MFIs اپنے تجربات کی بنیاد پر ایک حد مقرر کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک عام حد 50% قرض سے اثاثوں کا تناسب ہوگی۔ دوسرے لفظوں میں، ایک کلائنٹ کو اپنے اثاثوں کے نصف سے زیادہ قرض فنانس نہیں کرنا چاہیے۔ لہذا، اگر ایک کلائنٹ کے پاس PKR 115000 قرض اور PKR 460000 اثاثے ہیں، تو کلائنٹ 50% قرض سے اثاثوں کے تناسب کی حد تک پہنچنے کے لیے اضافی قرض لے سکتا ہے۔ اضافی قابل قبول قرض کی رقم کا حساب لگانے کے لیے آپ ایک سادہ ٹرائل اور error process کے لیے ایچل ٹیبل کا استعمال کر سکتے ہیں تاکہ 50% قرض سے اثاثے جات کے تناسب (Debt to Assets Ratio) تک پہنچ سکیں، جیسا کہ ذیل کی مثال میں دکھایا گیا ہے (نوٹ: اضافی قرض کو دونوں طرف شامل کرنا ہوگا جب تک کہ قرض کوئی اثاثہ خریدنے کے لیے استعمال نہیں ہوتا ہے)۔

کلائنٹ کی اصل بیلنس شیٹ

ذمہ داری: PKR 115000	اثاثات: PKR 460000
	ایکویٹی: PKR 345000
کل: PKR 460000	کل: PKR 460000

اضافی قرض کے ساتھ کلائنٹ کی بیلنس شیٹ

ذمہ داری: PKR 115000	اثاثات: PKR 460000
اضافی قرض: PKR 230000	اضافی قرض: PKR 230000
	ایکویٹی: PKR 345000
کل: PKR 690000	کل: PKR 690000

قرض سے اثاثوں کا تناسب : 345000 روپے / 690000 روپے = 50%

اب آپ حیران ہوں گے کہ زیادہ سے زیادہ قابل قبول قرض کی رقم کے حساب کے لیے دو تبادلوں میں سے کون سا بہتر ہے۔ کیش فلو پر مبنی نقطہ نظر یا بیلنس شیٹ کے نقطہ نظر پر مبنی زیادہ حقیقت پسندانہ ہے۔ کیونکہ غریب گھرانوں کے اثاثوں کی مارکیٹ کی حقیقی قیمت شاذ و نادر ہی ہوتی ہے (وہ آسانی سے فروخت نہیں کیے جاسکتے ہیں)۔ دوسری طرف، اگر کوئی صرف کیش فلو پر مبنی نقطہ نظر پر غور کرے تو وہ کلائنٹ جو اثاثے بنانے میں کامیاب ہو گئے ہیں ان کے اثاثوں کی ویلیو کو معیار نہ سمجھتا بھی نا انسانی ہوگی کہ انہیں بڑے قرض نہیں مل سکتے۔ آخر میں، یہ ہر MFI پر منحصر ہے کہ وہ موزوں ترین نقطہ نظر اور حدود تلاش کرے۔ مثال کے طور پر، ایک MFI یہ فیصلہ کر سکتا ہے کہ اچھے دہرائے جانے والے کلائنٹس 50% قرض سے اثاثوں کی حد تک قرض حاصل کر سکتے ہیں، جبکہ صرف نئے کلائنٹس 50% خالص کیش فلو کی بنیاد پر زیادہ سے زیادہ قرض کی رقم حاصل کریں۔

قرض کی مطلوبہ رقم قرض لینے والے کی ضروریات یا ارادوں سے ظاہر ہوتی ہے، مثال کے طور پر فصل کے لئے زرعی مدخل لینا یا جانور خریدنا۔ قرض دہندہ کا قرض لینے والے کی ضروریات اور ارادوں پر صرف محدود اثر ہوتا ہے۔ تاہم قرض لینے والے کی ضروریات یا نیت کی اچھی جانچ بہت ضروری ہے۔ قرض لینے والوں کے لیے قرض کی ضروریات کو بڑھا چڑھا کر پیش کرنا، قرض کے مقصد کے بارے میں نامکمل / جھوٹی معلومات دینا، آمدنی کو زیادہ کرنا، یا اخراجات کو کم کرنا بہت عام ہے۔ اس کے لئے بعض MFIs قرض خواہ کی مطلوبہ قرض رقم کا 10% بچت کھاتے میں جمع کروانے کا مطالبہ کرتے ہیں۔

قرض کی رقم قرض لینے والے کی دلچسپی کی صلاحیت (نقد بہاؤ) سے مشروط ہوتی ہے۔ اگر درخواست کردہ قرض اور قرض کی دلچسپی کی صلاحیت کے درمیان کوئی مماثلت نہیں ہے تو قرض گئے درخواست دہندہ سے قرض کی رقم کو کم کرنے کا کہا جائے گا یا قرض کی مدت بڑھائی جائے گی اور آخری حربہ یہ ہے کہ قرض کی درخواست کو مسترد کر دیا جائے (اور کلائنٹ سے کچھ وقت کے لیے رقم بچانے کو کہے جب تک کہ وہ قرض کا تحلل نہ ہو جائے)۔

قرض کی درخواست کو صرف اس صورت میں کم کیا جاسکتا ہے جب کم قرض کی رقم کلائنٹ کے لیے ایک معقول حل ہو: مثال کے طور پر، اگر کوئی کسان 70000 روپے کی قیمت پر گائے خریدنا چاہتا ہے تو قرض کی صرف نصف رقم ادا کرنے کا کوئی مطلب نہیں ہے۔ آپ آدھی گائے نہیں خرید سکتے!

قرض کی مدت کو سے ایک کلائنٹ کے لیے قرض کی ادائیگی اگرچہ زیادہ آسان ہو سکتی ہے۔ تاہم اس سے قرض مزید منگنا ہو جاتا ہے (زیادہ سود کی ادائیگی کے باعث) اور یہ کلائنٹ کو غربت کے جال پھنسا سکتا ہے۔ لہذا، صرف تجربہ کار اور کامیاب کلائنٹس کو بڑے اور طویل مدتی قرضوں کے ساتھ گریجویٹ ہونے کی اجازت دی جانی چاہیے۔

2. ڈسبرمنٹ اور ادائیگی کا شیڈول

قرض لینے والے کے کیش فلو کے ساتھ ڈسبرمنٹ اور واپسی کے شیڈول کو میچ ہونا چاہئے۔

زیادہ تر MFIs قرض کی ڈسبرمنٹ کو ایک مسئلہ نہیں سمجھتے ہیں۔ قرض کی منظوری کے بعد، رقم کلائنٹ کو دی جاتی ہے۔ بہت سے معاملات میں، خاص طور پر چھوٹے صارفین اور ورکنگ Capital لون کے لیے، یہ سب ٹھیک ہو سکتا ہے۔ بڑے قرضے اور پیچیدہ سرمایہ کاری کے انتظامات، تاہم، حقیقی کیش فلو کی ضرورت کے مطابق ایک Trench Disbursement زیادہ بہتر ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، ایک سٹارٹ اپ انٹرپرائیور کو قرض کی پوری رقم ایک ساتھ درکار نہیں ہوگی بلکہ ایک نیا کاروبار شروع ہونے تک ایک سال میں چار قسطوں کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ اسی کا اطلاق باغات لگانے والے کسانوں پر بھی ہو سکتا ہے۔

ادوار ڈرافٹ کی سہولیات اور کریڈٹ لائنیں ایسے کلائنٹس کے لیے مفید مصنوعات ہیں۔ قرض لینے والے اور قرض دہندہ دونوں کو اس ضرورت پر مبنی ڈسبرمنٹ کے عمل سے فائدہ ہوتا ہے۔ قرض لینے والا اس رقم پر سود ادا نہیں کرتا ہے جو منظور تو ہے لیکن ابھی تقسیم نہیں ہوئی، اور قرض دہندہ قرض کے استعمال کی پیشرفت کو مکمل قرض کی رقم کی مکمل ادائیگی کے بغیر کنٹرول کر سکتا ہے۔

بہت سے MFIs کریڈٹ Appraisal اور کریڈٹ مانیٹرنگ کو آسان بنانے کے لیے قرض کی مقررہ قسطوں کا استعمال کرتے ہیں۔ اگرچہ یہ عمل قرض دہندہ کے لیے مفید ہو سکتا ہے، لیکن یہ یقینی طور پر قرض لینے والے کے لئے بعض صورتوں میں شائد مشکل ہو (بعض MFIs کے کلائنٹس ساہوکاروں سے رقم ادھار لیتے ہیں تاکہ وہ MFIs کو اپنی مقررہ ماہانہ قرض کی قسطیں ادا کر سکیں کیونکہ قسطوں کا شیڈول ان کلائنٹس کے کاروباری سائیکل کے ساتھ مطابقت نہیں رکھتا)۔ بینک قرض کے معاہدوں کے بالکل برعکس، زیادہ تر مائیکرو فنانس معاہدوں میں قرض کی ڈسبرمنٹ کے تقریباً فوراً بعد اقساط کی ادائیگی شروع ہو جاتی ہے تاہم معاشی نظریہ یہ بتاتا ہے کہ زیادہ پگھلاؤ ادائیگی کا شیڈول کلائنٹس کو فائدہ دیتا ہے اور ممکنہ طور پر ان کی ادائیگی کی صلاحیت کو بہتر بناتا ہے۔ اگرچہ مائیکرو فنانس پریکٹیشنرز دلیل دیتے ہیں کہ بار بار ادائیگی سے لاگو مالیاتی نظم و ضبط قرض کے ڈیفالٹ کو روکنے کے لیے اہم ہے۔ تاہم، فیلڈ تجربات نے کلائنٹ کی لون Delinquency یا ڈیفالٹ کرنے پر ادائیگی کے شیڈول پر اس کا کوئی خاص اثر نہیں پایا جو ماہانہ ادائیگی کے شیڈول پر قرض لیتے ہیں، زیادہ پگھلاؤ کلائنٹ کے ڈیفالٹ میں اضافہ کے بغیر انتظامی اخراجات کو نمایاں طور پر کم کر سکتا ہے۔

قرض خواہان عام طور پر tailor-made پگھلاؤ ادائیگی کے شیڈول کو ترجیح دیتے ہیں اور microfinance providers سے اولین مطالبہ کرتے ہیں۔ پگھلاؤ ادائیگی کلائنٹ کے خالص کیش فلو سے مماثل ہونی چاہیے۔ زیادہ محتاط نقطہ نظر کا استعمال کرتے ہوئے، قرض خواہان کو قرض کی ادائیگی کے لیے خالص کیش فلو کا 50% سے زیادہ نہیں لینا چاہیے۔ تاہم tailor-made کی بھی ایک حد ہوتی ہے۔ بہت سے مائیکرو قرض لینے والے طویل رماتی ادوار اور قرض کی طویل مدت، یا قرض کی مدت کے اختتام پر بلٹ لون کی واپسی بھی چاہتے ہیں۔ دوسرے نظروں میں، وہ واپسی کے مسئلے کو مستقبل میں ممکنہ حد تک ٹالنا چاہتے ہیں۔ یہ شاذ و نادر ہی ایک اچھا خیال ہے۔

رماتی مدت:

رماتی مدت وہ مدت ہے جب قرض لینے والا کسی قسم کی مقرر واپسی، یا صرف جزوی ادائیگیوں کا پابند نہیں ہوتا ہے۔ تاہم، واجب الادا سود رماتی مدت کے دوران جمع ہوتا ہے۔

بلٹ کی ادائیگی:

یہ قرض ایک دفعہ یک مشت ادائیگی مکمل ادائیگی ہے یعنی ایک مقررہ تاریخ تک اصل رقم سود سمیت۔

Balloon ادائیگی:

اس سے مراد ادائیگی کا وہ طریقہ کار ہے جہاں قسطیں بتدریج بڑھ جاتی ہیں تاکہ کلائنٹ شروع میں کم اور قرض کی مدت کے اختتام پر زیادہ ادائیگی کرے۔

عام طور پر، MFIs رسک کی وجہ سے رماتی مدت یا بلٹ اور بالون کی ادائیگی کے شیڈول کو ترجیح نہیں سمجھتے کیونکہ کلائنٹ واپس ادائیگی کے بارے میں "بھول جانے کا"۔ تاہم، فیلڈ تجربہ ظاہر کرتا ہے کہ یہ سچ نہیں ہے۔ اگر ذمہ داری کے ساتھ کیا جائے تو گریس پیریڈز اور بلٹ/بالون کی ادائیگی اتنی ہی کامیاب ہو سکتی ہے جتنا کہ رواپتی قرض کی ادائیگی کے شیڈول (ہفتہ وار یا ماہانہ اقساط)۔ بلٹ لون زراعت میں عام ہیں۔ یہ ضروری ہے کہ ان ادوار کے دوران بھی جب کوئی قسط واجب الادا نہ ہو تو کلائنٹس کی مناسب نگرانی کی جائے

3. سیمکیورٹیز

سیمکیورٹیز: نفسیاتی دباؤ اور آخری حربہ

قرض کی حفاظت کی نام شکل سیمکیورٹی اور ذاتی ضمانتیں ہیں۔ پھر بھی، مائیکرو کریڈٹ روایتی اثاثہ پر مبنی قرض کی طرح نہیں ہے جہاں قرض کو قانونی ضمانت کے ذریعے مکمل طور پر محفوظ کیا جاتا ہے۔ یہاں سکیورٹی اور ذاتی ضمانتیں قرض لینے والوں پر نفسیاتی دباؤ کے طور پر یا قرض ناپہنہ ہونے کی صورت میں آخری حربے کے طور پر استعمال ہوتی ہیں

تاہم، مائیکرو فنانس ادارے کو غیر ضروری خطرات کو پورا کرنے کے لیے کبھی بھی collateral یا ضمانت کا استعمال نہیں کرنا چاہیے۔ قرض کے افر کو ہمیشہ اپنے آپ سے سوال کرنا چاہیے: کیا میں یہ قرض بھی بغیر ضمانت کے دوں گا؟ جو کچھ بھی قرض افر سیمکیورٹی کے طور پر لینا ہے وہ کلائنٹ کے لیے اہم ہونا چاہیے اگر اسے استعمال کرنے کا موقع آجائے تو کلائنٹ کو اس سے واقعی ہی فرق پڑے مثلاً، ذاتی ضمانتوں یا اس کے گھر والوں کے سامنے شرمندگی کا سامنا (مثلاً اگر اس نے اپنے زیورات کو ضمانت کے طور پر دیا ہے) یا ضمانت کے طور پر استعمال ہونے والے اثاثوں کی واپسی کی وجہ سے آمدنی کے مواقع سے محروم ہونا پڑے

اگر کوئی MFI کسی انفرادی قرض کے لیے کولیٹرل یا سیمکیورٹی کی کوئی دوسری شکل لینا ہے، تو لون آفیسر کو کلائنٹ کی طرف سے گروی رکھی گئی کسی بھی سیمکیورٹی سے منسلک خطرے کا اندازہ لگانا ہوگا۔ یہ خطرہ بنیادی طور پر دو اجزاء پر مشتمل ہوتا ہے۔

1. اس کی نقد قیمت

2. نفاذ کا طریقہ کار اور اخراجات

اس لحاظ سے، ایک 50000 روپے والی سونے کی انگوٹھی جو کہ سکیورٹی کے طور پر جمع کرانی گئی ہے، کا نقد پر گروی رکھی ہوئی 600000 روپے قیمت والی کار کے مقابلے میں ضمانت کے طور پر زیادہ قیمتی ہو سکتی ہے۔

قرض جتنا لمبا اور بڑا ہوگا اتنا ہی اس کا physical collateral اہمیت رکھے گا۔ قرض کے افر کو لیکویڈیشن کے نقصانات کے خطرے کی پہچان رکھتے ہوئے متعدد کولیٹرل آئٹمز کا استعمال کرنا چاہیے۔ چھوٹے قرضوں کے لیے، لیکویڈ جائیداد بہترین ضمانت ہے، جیسے، سونا یا زیورات، خاص طور پر قرض دہندہ کے پاس جمع کیا جاتا ہے۔

سائٹ وزٹ کے دوران اور ہر بار جب لون آفیسر کلائنٹ سے ملاقات کرتا ہے تو کولیٹرل آئٹمز کا معائنہ کیا جانا چاہیے۔ کولیٹرل کا تخمینہ موجودہ مارکیٹ ویلیو پر مبنی ہوتا ہے، جس میں آئٹمز کی لیکویڈٹی گیب کی بنیاد پر 20-70% کی رعایت دی گئی جاتی ہے۔ اس قدر کا باقاعدگی سے دوبارہ جائزہ لیا جانا چاہیے۔

سب سے اہم بات یہ ہے کہ اگر کوئی لون آفیسر ضمانت یا collateral طلب کرتا ہے تو اسے اسے سنجیدگی سے لینا ہوگا۔ اسے چاہئے:

- ضمانت پر پہلا قانونی حق مانگنا چاہئے۔
- قانونی دستاویزات اور تمام متعلقہ افراد کی رضامندی حاصل کریں۔
- نفاذ بہت حد تک ممکن ہو
- اس بات کو یقینی بنائیں کہ لوگ سمجھتے ہیں کہ وہ اس کے بارے میں سنجیدہ ہے۔

4. قرض کی لاگت

تین قسم کے اخراجات ایک MFI کو مائیکرو کریڈٹ ڈیلوری پروڈکس کے لئے ادا کرنے ہوتے ہیں



فنڈز کی لاگت اور قرض کے نقصانات کی لاگت، قرض دی گئی رقم کے تناسب ہیں۔ تیسری قسم، انتظامی لاگت، جسے بعض اوقات لین دین کی لاگت بھی کہا جاتا ہے، دی گئی رقم کے تناسب نہیں ہوتی۔ قرض کے سائز سے قطع نظر، MFIs کو عام طور پر قرض کی جانچ، قرض کی انتظام، اور فالو اپ گرانے کے لیے عملے کا تقریباً اتنا ہی وقت درکار ہوتا ہے۔ MFIs کے لیے انتظامی اخراجات کو کم کرنا ایک بڑا چیلنج ہے۔

درج ذیل مثال مائیکرو کریڈٹ سود کی شرحوں کے لیے انتظامی اخراجات کی اہمیت کو واضح کرتی ہے:

آئیے ہم مندرجہ ذیل مفروضوں کے تحت 1250000 روپے قرض کا 25000 روپے قرض سے موازنہ کریں:

دونوں قرضوں کی مدت 12 ماہ ہے۔ فنڈز کی لاگت 10% p.a ہے۔ اور قرض کا نقصان 1% p.a ہے۔ عملے کے مطلوبہ وقت کے علاوہ ٹرانسپورٹ کے اخراجات اور دیگر انتظامی اخراجات کے لیے انتظامی لاگت 6250 روپے فی قرض ہے۔

125000 روپے کے قرض کا break even : سود میں 20000 روپے منافع درکار ہے (فنڈز کی لاگت (12500 روپے) + قرض کے نقصانات (1250 روپے) + انتظامی لاگت (6250 روپے)) حاصل کرنے کی ضرورت ہوگی۔ یہ 16% کی سالانہ شرح سود کی مانگ کر رہا ہے۔

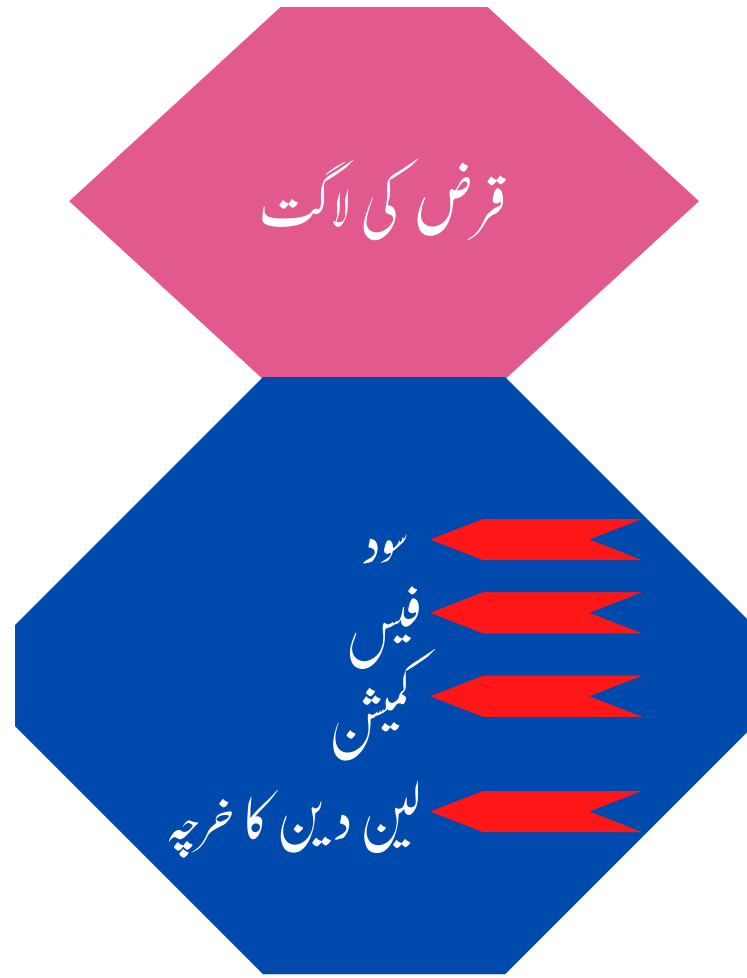
25000 روپے کے قرض کا break even : سود میں 9000 روپے منافع درکار ہے (فنڈز کی لاگت (2500 روپے) + قرض کے نقصانات (250 روپے) + انتظامی لاگت (6250 روپے))۔ یہ 36% کی سالانہ شرح سود کے برابر ہے۔

لہذا، 25000 روپے کے چھوٹے قرض پر 125000 روپے کے قرض سے 20 فیصد زیادہ شرح سود وصول کرنا ہوگی۔

کلائنٹ کے نقطہ نظر سے قرض کی لاگت

اوپر دی گئی مثال مائیکرو کریڈٹ مصنوعات کی لاگت کو واضح کرتی ہے کہ غریب لوگ جو بہت چھوٹے قرض لیتے ہیں وہ بڑے قرض لینے والے لوگوں کے مقابلے میں بہت زیادہ شرح سود ادا کرتے ہیں۔ شرح سود کے پہلو پر مزید وضاحت کرنے سے پہلے، اگلا پیرا گراف قرض لینے والے کے نقطہ نظر سے کریڈٹ کی لاگت کی وضاحت کرے گا۔

قرض لینے والے کے لیے کریڈٹ کی لاگت متعدد عوامل پر مشتمل ہوتی ہے جیسا کہ ذیل کی تصویر میں دکھایا گیا ہے:



شرح سود

یہ حیران کن ہو سکتا ہے، لیکن شرح سود کی بہت سی مختلف اقسام ہیں۔ سب سے پہلے، ہمیں برائے نام اور موثر شرح سود میں فرق کرنے کی ضرورت ہے:

- برائے نام شرح سود وہ شرح سود ہے جو قرض پر ادا کی جانے لگی۔ اسے معاہدے میں عام طور پر ماہانہ یا سالانہ فیصد کے طور پر بیان کیا جاتا ہے۔ اس میں متعلقہ قرض کی فیس، کمیشن اور دیگر اخراجات شامل نہیں ہوتے۔
- موثر شرح سود تمام مالی اخراجات جیسے فیس اور کمیشن، واپسی کی مدت پر (Flat or Declining) سالانہ فیصدی شرح سود (Annual Percentage Rate) ایک موثر شرح سود ہے

Declining بیننس کے طریقہ کار میں، سود کا حساب قرض دورانیہ کی ہر مدت کے دوران اصل بتایا قرض کی رقم پر کیا جاتا ہے۔ لہذا، سود کی رقم جو قرض لینے والے کو ادا کرنی پڑتی وہ گرتے ہوئے قرض بیننس کے ساتھ کم ہوتی جاتی ہے،

عملی طور پر، بہت سے MFIs اب بھی فلیٹ سود وصول کرتے ہیں، قرض کی مدت کو ماہانہ سود کی شرح کے حساب سے اصل رقم سے ضرب دے کر شمار کیا جاتا ہے، ادائیگی کے شیڈول سے قطع نظر (جو کہ یکمشت یا قسطوں میں ہو سکتا ہے)۔ یہ مشن عام طور پر موثر شرح سود میں اضافہ کرتی ہے، خاص طور پر جب پیگلی ادائیگیاں اور دیگر فیس یا کمیشن وصول ہو جاتے ہیں

CGAP نے 2002 میں "قرض خواہان پر قرض شرائط کی وضاحت" کے عنوان پر ایک پیپر جاری کیا تھا اس پیپر نمبر 1 میں درج ہے:

ذمہ دار مالیات کے تناظر میں، MFIs کو چاہیے کہ وہ ایمانداری سے اور براہ راست صارفین کو بتائیں کہ قرض کی موثر شرح سود کیا ہے، اور سود کی ادائیگیوں کا حساب کھینچتے ہوئے بیننس کے طریقہ کار کے مطابق کرنا چاہیے۔ یہ بھی مندرجہ کی جاتی ہے کہ لون آفیسر قرض لینے والے کو قرض کے معاہدے پر دستخط کرنے سے پہلے ادائیگی کے شیڈول کی وضاحت کریں۔ اس موضوع پر مزید معلومات کے لیے اور قرض کے حساب کتاب

فیس اور کمیشن

فیس اور کمیشن وہ چارجز ہیں جو مقررہ رقم یا قرض کی رقم کا فیصد ہو سکتے ہیں۔ یہ اکثر قرض کی درخواست کے لیے کلائنٹ سے وصول کئے جانے والے ایک بار کے چارجز ہوتے ہیں یا قرض کی ابتدائی رقم سے کاٹے جاتے ہیں۔ جرمانے کی فیس مقررہ فیس یا قرض پر وصول کی جانے والی فیصد فیس ہے جو اس وقت وصول کی جاتی ہے جب ادائیگی میں تاخیر ہو جائے

لین دین کے اخراجات

تجربہ بتاتا ہے کہ مائیکرو کریڈٹ کلائنٹس اکثر سود کی شرح اور فیسوں کے بارے میں کم فکر مند ہوتے ہیں، لیکن اپنے لین دین کے اخراجات کے بارے میں زیادہ فکر مند ہوتے ہیں، جیسے اپنا کاروبار چھوڑ کر قرض کے لئے آنے جانے کے سفری اخراجات اس کے علاوہ دستاویزات کے لیے نقد اخراجات، لازمی انشورنس اور زر ضمانت لازمی بچت وغیرہ۔ غریب گاہکوں کو عام طور پر ہنگامی حالات، خیر متوقع واقعات یا اچانک کاروباری مواقع کی وجہ سے قرض کی رقم کی فوری ضرورت ہوتی ہے۔ پیسے کا انتظار کرنا ان کے لیے ایک سنگین نقصان ہوتا ہے۔ اور غیر رسمی سہ کاروں کے پاس جانے کی بنیادی وجہ بنتا ہے

MFIs کو کلائنٹ کے لیے کریڈٹ کی کل لاگت کو ہر ممکن حد تک کم کرنے کی کوشش کرنی چاہیے، مثال

کے طور پر درج ذیل اقدامات کئے جاسکتے ہیں:

- قانونی ضمانت طلب نہ کریں بلکہ ذاتی ضامن قبول کریں۔
- قرض کے عمل کو کمپیوٹرائز اور معیاری بنائیں۔
- وقت پر یا قبل از وقت قرض کی ادائیگی کے لیے صارفین کو انعامات کی پیشکش کریں۔
- طویل مدتی ایچے گاہکوں کے لیے گاندھی کارروائی اور شرح سود کو کم کریں۔

کریڈٹ پروڈکٹ کی خصوصیات اور عام کریڈٹ پالیسی کی حدود کے اندر، MFIs کو قرض کی شرائط کو کلائنٹ کے بہترین مفاد میں ڈیزائن کرنا چاہیے۔ یعنی کلائنٹ کے لیے کل اخراجات کو کم سے کم رکھا جانا چاہیے۔ قرض کی ادائیگی کا شیڈول کلائنٹ کے خالص کیش فلو سے مماثل ہونا چاہیے۔

10 کریڈٹ کمیٹی

کریڈٹ کمیٹی مائیکرو کریڈٹ آپریٹرز کا ایک اہم جزو ہے۔ یہ قرض کی درخواستوں کا جائزہ لینے، قرض کی اہلیت کا تعین کرنے، اور قرض دینے کی شرائط و ضوابط طے کرنے میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ کریڈٹ کمیٹی کی بنیادی ذمہ داریوں میں شامل ہیں:

- قرض کی درخواستوں کی اسکریننگ: کمیٹی قرض کی درخواستوں کا جائزہ لیتی ہے اور درخواست دہندگان کی ساکھ کی جانچ کرتی ہے۔
- قرضوں کی منظوری: ان کے جائزوں کی بنیاد پر، کمیٹی فیصلہ کرتی ہے کہ قرض کی درخواستیں منظور کی جائیں یا مسترد کی جائیں۔
- قرض دینے کی شرائط طے کرنا: کمیٹی قرضوں کے لیے شرائط و ضوابط طے کرتی ہے، جیسے سود کی شرح، ادائیگی کی شرائط، اور ضمانت کی ضروریات۔
- قرض کی کارکردگی کی نگرانی: کمیٹی لون پورٹ فولیو کی نگرانی کرتی ہے اور اس بات کو یقینی بناتی ہے کہ قرض لینے والے بروقت ادائیگی کر رہے ہیں اور قرض کی شرائط و ضوابط کی پابندی کر رہے ہیں۔
- قرض کے عمل کو بہتر بنانا: کمیٹی قرض کے عمل کو مسلسل جانچتی اور بہتر کرتی ہے تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ وہ موثر اور موثر ہیں۔
- مجموعی طور پر، مائیکرو کریڈٹ آپریٹرز میں کریڈٹ کمیٹی کا کردار اس بات کو یقینی بنانا ہے کہ قرضے ذمہ داری کے ساتھ اور مستعدی کے ساتھ بنائے جائیں، اور مائیکرو فنانس تنظیم کی پائیداری کو یقینی بنانے میں مدد کریں۔
- کریڈٹ کمیٹی کی تیاری کے لیے، لون آفیسر کو تمام معلومات کو ایک ساتھ لون فائل میں ڈالنا چاہیے۔ لون آفیسر کو کس کو سی سی کے سامنے پیش کرتا ہے۔ عام طور پر، ایک کس کو پیش ہونے میں 10 منٹ سے زیادہ اور پھر بحث کے لیے مزید 10 منٹ نہیں لگنا چاہیے۔

زیادہ تر MFIs کے پاس کریڈٹ کمیٹیوں (CC) کے دو درجے ہوتے ہیں: ایک عام مائیکرو لوز کے لیے برانچ کی سطح پر، اور ایک ہیڈ آفس کی سطح پر بڑے قرضوں یا ناکارہ قرضوں کے لیے جن پر دوبارہ بات چیت کرنی ہوتی ہے۔ برانچ لیول سی سی عام طور پر برانچ آفس کے دو یا تین افراد پر مشتمل ہوتا ہے، مثال کے طور پر، برانچ مینیجر، ایک سینئر لون آفیسر، اور بعض اوقات رسک آفیسر شامل ہوتے ہیں۔ سی سی ممبران فیصلہ کرتے ہیں کہ قرض دینا ہے یا نہیں، اور کن شرائط کے تحت۔ تاہم، یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ یہ لون آفیسر ہے جو قرض کا ذمہ دار ہے۔ لون آفیسر کو صرف وہی قرض کی درخواستیں سی سی کو تجویز کرنی چاہئیں جن کے لیے وہ مکمل طور پر فناننگ کی سفارش کرتا ہے۔

قرض افسر کی لون پریزنٹیشن مشتمل ہونی چاہئے:

- کلائنٹ اور اس کے خاندان کے بارے میں ذاتی معلومات
- کاروباری معلومات
- ایک کردار اور کاروباری تشخصیص
- مالی معلومات اور قرض کی صلاحیت
- لون آفیسر کے ذریعہ تجویز کردہ قرض (رقم، مدت، ادائیگی کا شیڈول، شرح سود، ضمانت، سیکورٹی) کے امور منظم کرنے کے علاوہ خطرے کی جانچ اور حکمت عملی پر مبنی ہونا چاہئے

سی سی ممبران کو چاہیے کہ:

- قرض افسر کے مفروضوں پر سوال اٹھائیں۔
- ثبوت طلب کریں۔
- خطرات اور حکمت عملیوں کا اندازہ لگانا
- قرض کی شرائط پر تبادلہ خیال کریں۔

اگرچہ کریڈٹ کمیٹی فیصلہ کرتی ہے کہ آیا قرض دیا جائے گا، قرض افسر ہر قرض کے لیے ذمہ دار ہے جس کی وہ کریڈٹ کمیٹی کو سفارش کرتا ہے۔ کریڈٹ کمیٹی کا بنیادی کام قرض افسر کے کریڈٹ اپریزل کو اس چیک کرنا اور فیصلے کے ذریعے قرض کو باقاعدہ بنانا ہے۔

اسکورنگ لون آفیسر کی جگہ کیوں نہیں لے سکتا

اسکورنگ ماڈل، جنہیں کریڈٹ اسکورنگ بھی کہا جاتا ہے، خودکار نظام ہیں جو قرض کے درخواست دہندگان کا اندازہ لگانے اور ان کی ساکھ کی اہلیت کی پیشین گوئی کرنے کے لیے الگورتھم استعمال کرتے ہیں۔ اگرچہ اسکور کرنے والے ماڈل قیمتی بصیرت فراہم کر سکتے ہیں اور قرض کے فیصلوں کو زیادہ موثر بنانے میں مدد کر سکتے ہیں، لیکن یہ قرض کے افران کے لیے مکمل متبادل نہیں ہیں۔ یہاں کچھ وجوہات ہیں کیوں:

انسانی فیصلہ: قرض کے افران قرض کی تشخیص کے عمل میں انسانی فیصلہ اور مہارت لاتے ہیں۔ وہ قرض لینے والے کے ذاتی حالات اور معاشی ماحول جیسے عوامل پر غور کر سکتے ہیں، جنہیں اسکور کرنے والے ماڈل کے ذریعے حاصل نہیں کیا جاسکتا ہے۔

کمپنری ریسک ایسیسمنٹ: لون آفیسرز صارفین کے ساتھ تعلقات استوار کر سکتے ہیں، ان کی ضروریات اور چیلنجز کو سمجھ سکتے ہیں اور ذاتی نوعیت کی سفارشات فراہم کر سکتے ہیں۔ یہ مائیکرو فنانس میں خاص طور پر اہم ہے، جہاں صارفین کے پاس کریڈٹ ہسٹری نہیں ہو سکتی ہے اور اسے زیادہ انفرادی توجہ کی ضرورت ہو سکتی ہے۔

تعمیل اور رسک مینجمنٹ: لون آفیسرز اس بات کو یقینی بنانے کے ذمہ دار ہیں کہ قرض مقامی ضوابط کے مطابق بنانے گئے ہیں اور خطرات کا موثر طریقے سے انتظام کیا گیا ہے۔ وہ ممکنہ خطرات کی نشاندہی کر سکتے ہیں اور ان کو کم کرنے کے لیے سفارشات پیش کر سکتے ہیں، جو اسکورنگ ماڈل کے ساتھ ممکن نہیں ہو سکتے۔

مستند بہتری: قرض کے افران اپنے تجربے اور مشاہدات کی بنیاد پر قرض کی تشخیص کے عمل کو بہتر بنانے کے لیے فیڈ بیک اور سفارشات دے سکتے ہیں۔ وہ رجحانات اور نمونوں کی بھی شناخت کر سکتے ہیں جو اسکورنگ ماڈل میں مستقبل میں ہونے والی بہتری کو مطلع کر سکتے ہیں۔

آخر میں، اسکورنگ ماڈل قرض کی تشخیص کے عمل میں معاونت کر سکتے ہیں، لیکن لون آفیسرز مائیکرو فنانس انڈسٹری کا ایک لازمی حصہ ہیں، کیونکہ وہ مہارتوں، تجربے اور فیصلے کا ایک منفرد مجموعہ لاتے ہیں جسے اسکورنگ ماڈل کے ذریعے نقل نہیں کیا جاسکتا۔

اسکورنگ کرنے والے ماڈل قرض کے درخواست دہندگان کی ساکھ کی اہلیت پر ڈیٹا پر مبنی اور معروضی نقطہ نظر فراہم کر کے کریڈٹ کمیٹی میں "تیسری آواز" کے طور پر کام کر سکتے ہیں۔ یہ ہے طریقہ:

اضافی معلومات فراہم کرنا: اسکورنگ ماڈل ڈیٹا کی ایک وسیع رینج کی بنیاد پر کریڈٹ سکور بنا سکتے ہیں، بشمول آبادیاتی معلومات، مالیاتی ڈیٹا، اور طرز عمل کے ڈیٹا۔ یہ معلومات کریڈٹ کمیٹی اپنے جائزوں کی تکمیل اور مزید باخبر فیصلے کرنے کے لیے استعمال کر سکتی ہے۔

تصعب کو کم کرنا: اسکورنگ ماڈل انسانی تصعبات کو ختم کرنے کے لیے بنائے گئے ہیں، جیسے کہ جنس، نسل، اور نسل، جو اکثر قرض کے افران کے ذریعے کیے گئے قرض کے فیصلوں کو متاثر کر سکتے ہیں۔ معروضی اور ڈیٹا پر مبنی نقطہ نظر کا استعمال کرتے ہوئے، اسکورنگ ماڈل اس بات کو یقینی بنانے میں مدد کر سکتے ہیں کہ قرض کے فیصلے منصفانہ اور بلا امتیاز کیے جائیں۔

درستگی کو بہتر بنانا: اسکورنگ ماڈل بڑی مقدار میں ڈیٹا کا تجزیہ کرنے اور اعلیٰ درجے کی درستگی کے ساتھ کریڈٹ کی اہلیت کی پیش گوئی کرنے کے لیے شماریاتی الگورتھم کا استعمال کرتے ہیں۔ اسکورنگ ماڈل کے نتائج کو قرض کی تشخیص کے عمل میں شامل کر کے، کریڈٹ کمیٹی قرض کے زیادہ درست فیصلے کر سکتی ہے، ڈیٹا کے خطرے کو کم کر کے اور لون پورٹ فولیو کی مجموعی کارکردگی کو بہتر بنا سکتی ہے۔

مختصراً، اسکورنگ ماڈل قرض کی تشخیص کے عمل میں ایک معروضی، ڈیٹا پر مبنی نقطہ نظر لا کر کریڈٹ کمیٹی کو قیمتی بصیرت اور مدد فراہم کر سکتے ہیں۔ اس سے کریڈٹ کمیٹی کو مزید باخبر، درست اور منصفانہ قرض کے فیصلے کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔

11 نگرانی

ہر لون آفیسر اپنے لون پورٹ فولیو کی نگرانی کرتا ہے۔

مانیٹرنگ تین عناصر پر مشتمل ہے: روزانہ قرض کی ادائیگی سے باخبر رہنا، ماہویاتی نگرانی، اور کٹمر کی نگرانی۔ قرض کی مناسب نگرانی میں وقت لگتا ہے لیکن یہ قرض کو کم کرنے میں مدد کرتا ہے۔ MFI کے لیے نقصانات اور نفاذ کے اخراجات۔ خاص طور پر، MFI کو چاہئے درج ذیل اہدات کو حاصل کریں:

- قرض کی ادائیگی کا روزانہ ٹریک رکھیں اور جرم پر فوری رد عمل ظاہر کریں۔
- کلائنٹ کے ساتھ قریبی پیشہ ورانہ تعلقات استوار کریں (جس میں بھی مدد ملتی ہے۔ کٹمر کی وفاداری پیدا کریں)
- گاہکوں کو دکھائیں کہ MFI وقت پر ادائیگی کے بارے میں سنجیدہ ہے۔
- گمنام جرم کے لیے ابتدائی وارننگ سگنلز کا پتہ لگائیں۔
- اگر مسائل ہوں تو بروقت معلومات حاصل کریں، تاکہ لون آفیسر اس کی پیروی کر سکے۔ فوری طور پر (وقت پیسہ ہے)
- مینجمنٹ انفارمیشن سسٹم (MIS) اور کے لیے ڈیٹا اکٹھا کریں انتظامی فیصلے پر مبنی مستقبل کے لیے ڈیٹا کی نگرانی سے سیکھیں (مثلاً اسکورنگ بنانا سسٹمز، یا پورٹ فولیو مینجمنٹ کے ضوابط کو بہتر بنانا)۔

عملی طور پر، روزانہ قرض کی ٹریکنگ عام طور پر آئی ٹی سسٹم کے ذریعہ کی جاتی ہے، جو قرض کے افسران کے لیے ان کے کلائنٹ کی ادائیگی کے ساتھ روزانہ پرنٹ آؤٹ تیار کرتا ہے۔ کارکردگی دیر سے ادائیگی کی فوری پیروی کرنی ہوگی۔ تاہم، بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کرنے والی MFIs جرم کی روک تھام پر توجہ مرکوز کرتی ہیں۔ جتنا جرم کی پیروی پر ہے۔ آئیے ان میں سے کچھ پر ایک نظر ڈالیں۔

احتیاطی اقدامات:

- کریڈٹ پروڈکٹ اور سروس کی قدر کلائنٹس کے ذریعہ ہونی چاہیے۔
- درخواست دہندگان کی احتیاط سے جانچ کی جانی چاہیے۔
- فیلڈ اسٹاف اور کلائنٹس کو یہ سمجھنا چاہیے کہ دیر سے ادائیگی نہیں ہے۔ قابل قبول تاخیر سے ادائیگیوں کے نتائج کافی حد تک ناخوشگوار ہونے چاہئیں
- کلائنٹس MFIs کو ایک درست اور بروقت مینجمنٹ انفارمیشن سسٹم کی ضرورت ہے۔
- MFIs کو اپنے کلائنٹ کے کاروبار اور گھرانے میں ہونے والی تبدیلیوں سے چوکنا رہنا چاہیے۔
- ایسے حالات جو ان کی ادائیگی کی صلاحیت کو متاثر کر سکتے ہیں۔ جرم کو مؤثر فالو اپ طریقہ کار کی ضرورت ہے۔

ابتدائی انتباہی سگنل جو قرض کے ڈیفالٹ کو نشاندہی کر سکتے ہیں۔

ہم پہلے ہی ایک مکمل پری لون کی اہمیت کے بارے میں بات کر چکے ہیں۔ تجزیہ لہذا، اب ہم قرض کی ادائیگی کے بعد گمنام قرض کے ڈیفالٹ کے لیے وارننگ سگنلز پر توجہ مرکوز کر سکتے ہیں۔ درحقیقت، ایسے بہت سے اشارے ہیں جن سے ایک لون آفیسر کو آگاہ ہونا چاہیے۔ ذیل میں چند مثالیں درج ہیں:

- کلائنٹ MFI سے مدد کی درخواست کرتا ہے۔
- کلائنٹ کی ذمہ داریوں میں نمایاں اضافہ ہوتا ہے۔
- قرض لینے والے کے طرز زندگی میں غیر معمولی تبدیلیاں
- کلائنٹ قرض کو متفقہ مقصد کے لیے استعمال نہیں کرتا ہے۔
- غیر متوقع خاندانی واقعات: موت، بیماری، ملازمت سے محرومی، طلاق، وغیرہ
- مقامی مسائل، جیسے موسم، کیڑوں، بیماریوں
- قابل وصول میں نمایاں اضافہ
- انویٹری میں نمایاں اضافہ
- کاروبار میں تبدیلیاں: کارکن کی چھٹی، احاطے کی شفٹ وغیرہ۔
- معیشت میں منفی رجحانات

اکثر کلائنٹ صرف اس وقت قرض افر سے مدد مانگتے ہیں جب وہ پہلے ہی مالی طور پر جدوجہد کر رہے ہوں۔ لہذا، ایک لون آفیسر کو اس وقت تک انتظار نہیں کرنا چاہئے جب تک کہ کوئی کلائنٹ مدد طلب نہ کرے بلکہ جتنی جلدی ممکن ہو کارروائی کرے۔ انتہائی تازہ ترین کارروائی کا اشارہ جرم کا پہلا دن ہونا چاہئے۔ تاہم، تجربہ کار قرض افران جرم سے پہلے پیدا ہونے والے مسائل کو دیکھ سکتے ہیں۔ سب سے زیادہ فوری انتہائی نشانیاں وہ ہیں جو ممکنہ جان بوجھ کر ڈیفالٹ کی نشاندہی کرتی ہیں، جیسے اگر کلائنٹ ایک مشکوک طرز زندگی گزار رہا ہے اور اپنی ذمہ داریوں میں اضافہ کر رہا ہے۔ دیگر اہم انتہائی سنگل غیر متوقع نجی واقعات ہیں۔ کلائنٹ کو جنازے کی ادائیگی کے لیے یا آمدنی میں کمی کے لیے اضافی رقم کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ چھوٹی برادریوں میں، ان نجی کے بارے میں جاننا کافی آسان ہے۔

تبدیلیاں اگر لون آفیسر کو اس کے بارے میں علم ہو جائے تو اسے فوراً کلائنٹ سے بات کرنی چاہیے اور اس کا حل تلاش کرنا چاہیے۔ کاروبار میں پیدا ہونے والے مسائل کا پتہ لگانا قرض افر کے لیے زیادہ مشکل ہو سکتا ہے۔ عام طور پر، کمپنی کا بحران واپسی کے نقطہ پر پہنچنے سے پہلے کئی مراحل سے گزرتا ہے۔ پہلا مرحلہ خراب انتظام ہے۔ قرض افر قرض لینے والے کے کارکنوں، گاہکوں یا قریبی کاروباری شراکت داروں سے بات کر کے اس کا پتہ لگانے کے قابل ہو سکتا ہے۔ دوسرا مرحلہ منافع کا بحران ہے جس کی شناخت لون آفیسر اس صورت میں کر سکتا ہے جب وہ قرض لینے والے کے مالیاتی لین دین (مثال کے طور پر، سیلز ریکارڈز) پر نظر رکھے ہوئے ہو۔ تیسرا مرحلہ ہے۔ لیکویڈٹی بحران قرض لینے والے کو سپلائرز اور کارکنوں کو ادائیگی کرنے میں دشواری ہوتی ہے، اور اسے فوری طور پر نقد رقم حاصل کرنے کے لیے مصنوعات یا اثاثے سستے داموں فروخت کرنے پر مجبور کیا جا سکتا ہے۔

ایک لون آفیسر جو مقامی تعلقات کو برقرار رکھتا ہے، قرض لینے والے کی لیکویڈٹی کے مسائل کے بارے میں آسانی سے معلوم کر لے گا، اس سے پہلے کہ وہ قرض میں ڈیفالٹ کرے۔ آخری مرحلے میں، ایک کمپنی دیوالیہ ہو سکتی ہے، یعنی وہ اب بل اور قرض ادا کرنے کے قابل نہیں رہے گی۔ اس مرحلے پر، MFI کے لیے اپنے قرض کی وصولی میں پہلے ہی بہت دیر ہو سکتی ہے۔

کمپنی کا مالک اثاثے بیچ کر لیکویڈٹی بحران کو کسی حد تک چھپا سکتا ہے۔ یہ لون آفیسر کے لیے ایک مفید انتہائی اشارہ ہے۔ لیکن اس کے علاوہ اور بھی بہت سے اشارے ہیں، جیسے کہ حریف اور ملازمین کمپنی کے مالک کے خراب انتظام کے بارے میں بات کر سکتے ہیں۔ حریف کلائنٹ کمپنی سے کہیں بہتر کام کر رہے ہوں گے۔ ہو سکتا ہے کہ کلائنٹ قرض کو متفقہ مقصد کے لیے استعمال نہ کر رہا ہو بلکہ قرض کی ادائیگی کے لیے۔ انویسٹری کا کاروبار کم ہو سکتا ہے۔ وغیرہ

تاہم، تجربہ کار لون آفیسرز کسی کاروباری مسئلے کا بحران بننے سے بہت پہلے اس کا پتہ لگا سکیں گے۔ کلائنٹ کے کاروبار کی نگرانی کیسے کی جائے؟ ایسا کرنے کے بہت سے طریقے ہیں۔ سب سے اہم بات یہ ہے کہ لون آفیسر کو کلائنٹ کے ساتھ رابطے میں رہنا چاہیے۔

اور اس کا ماحول (ملازمین، خاندان کے افراد، حریف، خریدار، اور سپلائرز)۔ سائٹ کے باقاعدگی سے وزٹ کے دوران، لون آفیسر چیک کر سکتا ہے کہ آیا قرض کو مطلوبہ مقصد کے لیے استعمال کیا گیا تھا، آیا ضمانت ابھی بھی اپنی جگہ اور اچھی حالت میں ہے، اور کیا تخمینوں کے مقابلے میں نقدی کا بہاؤ بدل گیا ہے۔

مزید برآں، لون آفیسر کو اخبارات، انٹرنیٹ پڑھ کر اور اندرونی لوگوں سے بات کرتے ہوئے مطلع کرتے رہنا چاہیے تاکہ گاہکوں کے کاروبار میں سیاسی، معاشی، سماجی، تکنیکی، قانون سازی اور ماحولیاتی تبدیلیوں کے ممکنہ اثرات کا اندازہ لگایا جاسکے۔

قرض کی بدعنوانی کو حل کرنے کے بجائے اسے روکنا بہت آسان ہے۔ لہذا، یہ مکمل اور باقاعدہ نگرانی پر وقت خرچ کرنے کے لئے ادا کرتا ہے۔ قرض کے افران کو چاہیے کہ وہ مسائل کا پتہ لگائیں اس سے پہلے کہ وہ جرم کا باعث بنیں، اور ان مسائل کو حل کرنے میں مؤکلوں کی مدد کریں۔